

ISSN 2307-5740
DOI: 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2019, № 4, Том 2

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2019, Issue 4, Part 2

Хмельницький 2019

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528

(<http://old.mon.gov.ua/ua/activity/563/perelik-naukovikh-fakhovikh-vidan/6797/>)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2019, № 4, Том 2 (272)

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon

Журнал включено до наукометричних баз:

Index Copernicus <http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i++i++p4539,3.html>

Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652

Головний редактор

Войнаренко М. П., д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, член-кореспондент Національної академії наук України, проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, перший проректор Хмельницького національного університету

Заступник головного редактора.

Нижник В. М., д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України,

Голова редакційної колегії

проректор з науково-педагогічної роботи

серії «Економічні науки»

Хмельницького національного університету

Відповідальний секретар

Гуляєва В. О., завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н.; Альохін О. Б., д. е. н.; Асаул А. М., д. е. н. (Російська Федерація); Бондаренко М. І., к. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишківська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григоров П. М., д. е. н.; Джалагонія Давід, проф. (Грузія); Диха М. В., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Журба І. Є., д. е. н.; Завгородня Т. П., д. е. н.; Замазій О. В., д. е. н.; Євдокимов В. В., д. е. н.; Йохна М. А., д. е. н.; Ковальчук С. В., д. е. н.; Кулинич Р. О., д. е. н.; Лук'янова В. В., д. е. н.; Ляшенко О. М., д. е. н.; Любохинець Л. С., к. е. н.; Матюх С. А., к. е. н.; Мікула Н. А., д. е. н.; Микитенко В. В., д. е. н.; Мороз О. В., д. е. н.; Нижник В. М., д. е. н.; Олуйко В. М., д. н. держ. упр.; Орлов О. О., д. е. н.; Рудніченко Є. М., д. е. н.; Савіна Г. Г., д. е. н.; Семікіна М. В., д. е. н.; Скоробогата Л. В., к. е. н.; Стадник В. В., д. е. н.; Тельнов А. С., д. е. н.; Ткаченко І. С., д. е. н.; Троціковські Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.; Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Череп А. В., д. е. н.; Чорна Л. О., д. е. н.

Технічний редактор

Кравчик Ю. В., к. е. н.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 1 від 29.08.2019

**Адреса
редакції:**

**Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"**



(0382) 67-51-08

e-mail:

Visnyk.khnu@gmail.com

web:

**<http://journals.khnu.km.ua/vestnik>
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm**

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2019

© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2019

ЗМІСТ

АНДРУШКІВ Б. М. НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	7
БОНДАРЧУК М. К., ДЖУРИК Х. Б. МОДЕЛЮВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	11
ВАКУЛЕНКО І. А. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗГОРТАННЯ РОЗУМНИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ МЕРЕЖ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МОДЕЛІ ЗРІЛОСТІ СМАРТ-МЕРЕЖІ (IBM SMART GRID MATURITY MODEL, SGMM)	16
ГАМОВА О. В. ОБґРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	20
ГОНЧАРЕНКО Т. П. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ НЕПРЯМОГО ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА БАНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ PEST-АНАЛІЗУ	25
ДАЦЕНКО Г. В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	34
КРИМОВА М. О. ДЕМОГРАФІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: ХАРАКТЕР, ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ	38
КУЦ Л. Л., ОМЕЛЬЯНЧУК Ю. М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНОМУ СВІТІ	42
НИЖНИК В. М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ МОНІТОРИНГУ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	49
ПАВЛИК В. В., ПІМОНЕНКО Т. В. РОЗРИВИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ	53
ДУДЧЕНКО В. Ю. ОЦІНЮВАННЯ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ	59
БОЧКО О. Ю. ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ЕМОЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНОМУ ІНТЕРНЕТ СЕРЕДОВИЩІ	63
ПРИШЛЯК К. М. ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ	67
РУБАНОВ П. М. АНАЛІЗ СУТНОСТІ FİNTECH ІННОВАЦІЙ	73
ЧЕРЕП А. В., ЗЕЛЕНОВА А. А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	77
САКУН О. С. ІНВЕСТИЦІЙНА ОСНОВА СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	82

ГУРОЧКІНА В. В. ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: МАТРИЦЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ТА ДРАЙВЕРИ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОДІЇ	89
ПАЛЬЧЕВИЧ Г. Т., КОЗИНЕЦЬ Г. О. СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНИХ ЗРУШЕНЬ	98
ДАВЛІКАНОВА О. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДОЦІЛЬНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ДУАЛЬНОЇ ФОРМИ ЗДОБУТТЯ ОСВІТИ НА РІВНІ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ТА ВИЩОЇ ОСВІТИ	106
МАКСИМЕНКО Т. ЕКОНОМІЧНІ ВЗАЄМОДІЇ В СОЦІОТЕХНІЧНИХ СИСТЕМАХ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ	115
ПЕРЕВОЗОВА І. В., СТОРОЩУК Х. Л. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ	121
СТОЛЯР О. О. КЛЮЧОВІ ПРИНЦИПИ ЯК СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ТАРИФОУТВОРЕННЯ НА ПОСЛУГИ РОЗПОДІЛУ ГАЗУ	126
РОМАНЧУКЕВИЧ В. В. ІНСТИТУЦІЙНІ СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	131
КУРИЛЯК О. М., ФІГУН Н. В. СУТНІСТЬ АНТИСИПАТИВНОГО МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	136
САВАСТЄЄВА О. М. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	143
САВІНА Г. Г., НАБОКА Р. М., САВІН С. Ю., ШУКЛІНА В. В. СИТУАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ СТРУКТУР	151
ДАВИДЕНКО Г. В., КУЦ Л. Л. ДО ПИТАННЯ СТАНДАРТІВ І ТЕХНІЧНИХ РЕГЛАМЕНТІВ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ	154
КОЛІСНИК Н. А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	158
СНІЩЕНКО Р. Г. ПРАВИЛА ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В МЕНЕДЖМЕНТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	165
ЩЕРБИНА А. А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВ І ФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ: СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОМ	171
ПОЛІНКЕВИЧ О. М. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	178

ПІНЧУК А. О. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ	185
ВАСИЛЕНКО Н. Е. ВЛИЯНИЕ УДОБРЕНИЙ НА СЕМЕННУЮ ПРОДУКТИВНОСТЬ И ПОСЕВНЫЕ КАЧЕСТВА ОВСЯНИЦЫ КРАСНОЙ НА ЮГЕ УКРАИНЫ	190
ВІВЧАР О. І., ГЕВКО В. Л. ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР: СОЦІОГУМАНІТАРНІ КОНТЕКСТИ	195
НАГАСЬЦЬ І. Ю., ВОРОНКОВ В. В. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ...	200
БЛИК В. В., ІВАНЧЕНКО В. О. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ: НАПРЯМКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	204
ВАСИЛИШИНА Л. М. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ	209
САМОЙЛІКОВА А. В. АНАЛІЗ СЕКТОРАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ФІНАНСУВАННЯ НДДКР ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	214
ЖУРБА І. Є., ЗЕМСЬКИЙ Ю. С. ТЕОРІЯ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТУРИЗМУ, ЯК ОСНОВА ТУРИЗМОЛОГІ	219
ТУЛЬЧИНСЬКА С. О., ВОВК О. М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ СФЕРИ	224
ШАШИНА М. В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	229
ЛАНЬО О. О. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ	233
ТОПАЗЛИ Р. А. КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ	239
КАПЛЕНКО Г. В. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РІВНЯ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ТОВАРІВ	244
ШИШКІНА О. В. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИК-ПРОФІЛЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	249
ХУДОЛЕЙ В. Ю., ДЕМЧЕНКО О. Л. ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЙ ТА УЗГОДЖЕНОСТІ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ДПП)	253
ГАВРИШ К. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	261
ФЕДОРЕНКО А. Є. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	269

ЗАЛУЦЬКА Х. Я. ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ ЇХ ВЗАЄМОСПРИЙНЯТЛИВІСТЬ	276
СЕКІРОЖ Я. В. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	282
ЮХМАН Я. В. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ АДАПТАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	288
ПРІГУНОВ О. В. «ІДЕАЛЬНА МОДЕЛЬ» НАВЧАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧНОГО ПІДРОЗДІЛУ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЗВО	292
БОРИСОВА Т. М. ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ: РОЛЬ ТА МІСЦЕ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	298
ДИБЧУК Л. В. ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН	302
СВІСТУНОВ О. С. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ	308
СЕЛЮТІН С. Т. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТВАРИННИЦТВА	312
ПИЩЕНКО О. В. ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	317
ФІЛПОВА Н. В. ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН	324
ДУДЯК Н. В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН – ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНО ЕФЕКТИВНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	328
ПЕРЕВОЗНИК А. В., КРАСНОВА І. В. СУТНІСТЬ ТА ОЗНАКИ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ	332
МАКАРЕНКО С. М. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	338
ЛИТВИНЕНКО О. К. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ СУТНОСТІ ВАРТОСТІ БАНКУ	343
ХОДАКЕВИЧ С. І., ШЕВАЛДІНА В. Г., НІКІТІН А. В. КОГЕРЕНТНІСТЬ РИЗИКІВ ТА ДЕРИВАТИВІВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ	347
ШМУЛЕВИЧ П. В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ	352

УДК 336.13.051(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-7-10

АНДРУШКІВ Б. М.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретико-методичні основи забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств. Обґрунтовано складові, що формують систему фінансової безпеки підприємства. Визначено основні напрями забезпечення фінансової безпеки на підприємстві, що ґрунтується на відповідності поставлених цілей досягнутим результатам. Запропоновано формування концепції фінансової безпеки підприємства із виокремленням основних її елементів.

Ключові слова: фінансова безпека, ризики, загрози, концепція, фінансово-господарська діяльність, підприємство.

ANDRUSHKIV B.

Ternopil National Technical University of the name of Ivan Puliuy

DIRECTIONS OF PROVIDING FINANCIAL SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

To date, the functioning and use of domestic industrial enterprises, before opening the least potential for effective development, they try to respond to changes in the level of their own and their own existence. Detect it, and investigate it and use secure industrial enterprises that identify manufacturers and manufacturing threats, and fan making is the ability to create or reduce minimal losses due to unpleasant events. In this regard, there is a constant need to formulate effective areas of financial security for businesses and identify threats in a timely manner that can shift the balance of critical business system parameters.

The article deals with theoretical and methodological foundations of ensuring the financial security of industrial enterprises. The components that form the financial security system of the enterprise are substantiated. It has been proven that financial security research and the development of guidelines for its provision in industrial enterprises is inextricably linked to the study of risks, both external and internal. Unlike the threats, that characterize certain events that are undesirable for the enterprise, the risks determine the likelihood of their occurrence.

The basic directions of providing financial security at the enterprise are determined, based on the compliance with the set goals achieved results, which allow to improve its condition on the basis of keeping the balance between cash inflow and outflow with ensuring sufficient margin of stability, application of information technologies for protection of financial and economic activity, formation and the implementation of the concept of ensuring the financial security of the enterprise, the basis of which should be based on an appropriate strategy. The formation of the concept of financial security of the enterprise with the separation of its basic elements is proposed.

Keywords: financial security, risks, threats, concept, financial and economic activity, enterprise.

Постановка проблеми. На сьогодні функціонування і розвиток вітчизняних промислових підприємств, перед якими відкривається низка можливостей для забезпечення ефективного розвитку, визначається їх здатністю забезпечувати адекватне реагування на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища. Виходячи із цього, дослідження сутності та особливостей фінансової безпеки промислових підприємств забезпечить ідентифікацію ризиків та загроз фінансовій стійкості підприємства, виявлення причин їх виникнення і способів усунення або мінімізації втрат в умовах виникнення несприятливих подій. У зв'язку із цим, існує постійна необхідність у формуванні ефективних напрямів фінансової безпеки на підприємствах та вчасному виявленні загроз, які можуть зрушити рівновагу найважливіших параметрів фінансової системи підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові надбання вітчизняних дослідників на сучасному етапі присвячені розкриттю основних аспектів формування фінансової безпеки промислових підприємств, обґрунтуванню теоретико-методичних аспектів фінансової безпеки, виявленню ризиків та загроз фінансовій безпеці та пошуку шляхів ефективного управління ними, удосконаленню концептуальних положень формування комплексної системи забезпечення фінансової безпеки підприємств, систематизації аналітичного підґрунтя забезпечення фінансової безпеки підприємств. Серед вчених, які досліджували зазначені аспекти, варто виділити таких науковців як: А. Г. Беспалова, Н. В. Зачосова, Є. Є. Іонін, О. А. Кириченко, І. В. Кудря, Р. Р. Кулик, І. Б. Медведєва, Я. І. Мулик, А. В. Шостак.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. З появою нових ризиків і загроз фінансовій безпеці вітчизняних підприємств, не до кінця вирішеними є питання щодо забезпечення фінансової безпеки на підприємствах, що актуалізує необхідність виокремлення найбільш дієвих напрямів протидії негативному впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. У роботах цих авторів розкрито проблематику обґрунтування основних аспектів забезпечення фінансової безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання. Врахування сучасних напрямів забезпечення фінансової безпеки на промислових підприємствах, розширення окремих аспектів їх застосування, зумовили актуальність та практичну значущість теми даної роботи.

Формування цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування основних напрямів забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні в умовах невизначеності та нестабільності вітчизняної економіки перед керівниками промислових підприємств стоїть нелегке завдання – досягнення фінансової стійкості, що є можливим завдяки ідентифікації ризиків та загроз на підприємстві, виявлення причин їх виникнення та розробка подальших заходів щодо їх усунення або мінімізації. Це, в свою чергу, забезпечує досягнення збалансованості фінансово-господарської діяльності підприємства, високу якість послуг, технологій і фінансових інструментів, а також здатність протистояти загрозам і гарантію стабільності реалізації фінансових інтересів, що і формує фінансову безпеку підприємства.

Серед складових, що формують систему фінансової безпеки підприємства, доцільно виділити: складові впливу, що формують фінансові ресурси, якими підприємство розпоряджається, а також зовнішнім середовищем, що представлено сукупністю факторів, які здійснюють вплив на забезпечення фінансової безпеки і не піддаються прямому управлінню; складові забезпечення фінансової безпеки підприємства, що представлені суб'єктами, інструментами та методами забезпечення фінансової безпеки; індикатори стану (рівня) фінансової безпеки підприємства. Система проявляє свою дієвість лише у тому випадку, що містить усі названі елементи, може забезпечити фінансову безпеку у тому разі, якщо вона дає змогу виявляти можливі загрози фінансовій безпеці підприємства і виробляти заходи щодо їх запобігання [1].

Разом з тим, дослідження фінансової безпеки та розробка напрямів щодо її забезпечення на промислових підприємствах нерозривно пов'язана із дослідженням ризиків, як зовнішніх (не залежать від діяльності підприємства): інфляційні, депозитні, валютні процентні, податкові, так і внутрішніх (викликані діяльністю самого підприємства): зниження фінансової стійкості, неплатоспроможність, інвестиційний ризик, ризик упущеної вигоди, кредитний ризик.

На відміну від загроз, які характеризують певні небажані для підприємства події, ризики визначають ймовірність їх настання. В свою чергу, до зовнішніх загроз фінансовій безпеці на підприємстві доцільно віднести: нестабільну політичну ситуацію в країні (нестабільність влади, урядові кризи, акти громадської непокори, військові дії на сході, складна криміногенна ситуація, високий рівень корупції та бюрократизму тощо); несприятлива макроекономічна ситуація в країні (кризові явища в економіці, високий рівень інфляції, нестабільність валютного курсу, поганий прогноз економічної та фінансової ситуації в країні на майбутнє тощо); несприятливі природні умови, природні катаклізми; недобросовісна конкуренція на ринку через високий рівень монополізації окремих сфер або наявність ознак олігархічної змови; нестабільність законодавчої та нормативно-правової бази; нестабільність податкової, валютної, кредитної та страхової політики; ускладнений доступ до кредитних ресурсів через їх високу вартість; брак інвестиційних ресурсів у регіоні, незадовільний рівень інвестиційної активності; непрогнозована політика НБУ у сфері регулювання кредитного та валютного ринків; інші зовнішні загрози [2–3].

Серед внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємства доцільно виділити наступні: неефективна організація процесу діяльності; неефективне управління капіталом підприємства; не виправдано високий рівень кредиторської заборгованості підприємства; використання морально й фізично застарілого обладнання, в результаті чого підвищується ризик аварійних ситуацій, знижується якість продукції та продуктивність праці; перебої в роботі підприємства та його окремих підрозділів; некваліфіковане управління, помилки менеджерів; відсутність стратегічного планування; слабка організація маркетингового дослідження ринку; недосконалі цінова політика, що призводить до фінансових втрат; недосконалі логістика поставок; проблеми зі збутом продукції підприємства внаслідок недиверсифікованості ринків збуту; низький рівень фінансової дисципліни та, відповідно, рівень ділової репутації підприємства; несанкціонований доступ конкурентів до інформації, що становить комерційну таємницю підприємства; інші внутрішні загрози [1; 4].

Виходячи із цього, з метою забезпечення фінансової безпеки керівники промислових підприємств повинні зосередити свої зусилля на постійному розвитку, створенню нових робочих місць, здійсненню диверсифікації фінансової і виробничої діяльності, що сприяє максимізації прибутку. Разом з тим, забезпечення фінансової безпеки є управлінською діяльністю, зважаючи на те, що інформація, зібрана, як правило, спеціально організованим відділом, створеним всередині підприємства, використовується для прийняття керівництвом ефективних і стратегічних рішень. Це, насамперед, відбувається за рахунок реалізації функцій контролю і проведення професійного оцінювання фінансової діяльності підприємства зсередини, а також управління ідентифікованими внутрішніми і зовнішніми ризиками. Реалізація напрямів забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств здійснюється впродовж усієї його фінансової діяльності і, в першу чергу, під час планування майбутніх грошових надходжень і витрат. Перебування підприємства в стані відносної безпеки щодо виконання своїх фінансових зобов'язань і забезпечення відсутності дискретності діяльності забезпечується завдяки дотриманню балансу між надходженням і відтоком грошових коштів із забезпеченням достатнього запасу стійкості. Систему заходів в аспекті забезпечення фінансової безпеки на сучасних підприємствах необхідно здійснювати адресно, тобто працівники підприємств, до повноважень яких входять заходи з управління цим процесом, повинні бути в достатній мірі кваліфікованими з метою виконання відповідних дій щодо нейтралізації загроз фінансовій безпеці.

Важливим аспектом забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств є формування концепції фінансової безпеки, яка передбачає виконання наступних дій [5; 6]:

– визначення мети підприємства, яка є основою його успішної діяльності і розвитку в умовах перманентних ризиків та загроз, які є властивими для ринкової економіки;

– формування цілей підприємства – формування цілісного уявлення про систему фінансової безпеки серед персоналу підприємства та взаємозв'язку різних складових цієї системи; розробка заходів, що забезпечують необхідний рівень надійної захищеності підприємства, а також шляхів реалізації цих заходів; формування єдиних підходів щодо попередження загроз фінансовій безпеці підприємств, захисту законних інтересів персоналу від протиправних посягань, охорони життя і здоров'я персоналу, запобігання розкраданню фінансових і матеріально-технічних засобів, знищення майна та цінностей, розголошення, втрати, витоку, викривлення та знищення інформації, порушення роботи технічних засобів тощо;

– розробка та реалізація завдань концепції фінансової безпеки підприємства – ідентифікація ризиків та загроз фінансовій безпеці підприємства; виявлення причин і умов, що спричиняють нанесення фінансового й матеріального збитку, порушенню їх нормального функціонування й розвитку; пошук ефективних інструментів щодо оперативного реагування на виявлені ризики та загрози фінансовій безпеці підприємства; формування організаційно-методологічного забезпечення фінансової безпеки підприємств; формування дієвих заходів щодо усунення загроз персоналу й посягань на ресурси підприємств із використанням правових, організаційних та інженерно-технічних інструментів досягнення необхідного рівня фінансової безпеки; формування нормативно-правового забезпечення фінансової безпеки підприємства для досягнення максимально можливої локалізації й відшкодування спричиненого збитку неправомірними діями фізичних і юридичних осіб, послаблення негативного впливу наслідків порушення фінансової безпеки, спрямованого на відновлення діяльності підприємства у відповідності із його стратегією; налагодження ефективних зв'язків, спрямованих на забезпечення співробітництва державних структур з промисловими підприємствами в аспекті забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Крім того, в основу концепції забезпечення фінансової безпеки підприємства має бути покладено взаємозв'язок наступних елементів: фінансових інтересів підприємства; середовища підприємства, в якому існують ризики та потенційні загрози реалізації цих інтересів; ресурсного потенціалу підприємства (інформаційні, трудові, матеріальні, нематеріальні, інвестиційні та фінансові ресурси), що в цілому здійснюють усунення загроз, їх прогнозування, своєчасне попередження і профілактику, що дає можливість підприємству ефективно реалізовувати свою фінансово-господарську діяльність в періоди скорочення обсягів надходжень вхідних грошових потоків від інвесторів, замовників, клієнтів тощо.

Отже, виходячи із проведеного аналізу, будь-яке підприємство в процесі здійснення своєї фінансово-господарської діяльності стикається з великою кількістю ризиків та загроз своїй фінансовій безпеці, на які має адекватно реагувати. У зв'язку із цим, вкрай важливо здійснювати формування таких напрямів забезпечення фінансової безпеки на підприємстві, які гарантуватимуть стан захищеності його фінансових інтересів або забезпечуватимуть діяльність з управління ризиками. Якщо недооцінювати ризики внутрішнього та зовнішнього середовища та не приймати заходів з адекватного реагування на них, то в подальшому це може призвести до погіршення рівня платоспроможності промислових підприємств, зростання кількості збиткових підприємств, суттєвого скорочення обсягів їх виробництва, відтоку капіталу до «тіньового» сектора економіки, що в подальшому може призвести до руйнації науко- та капіталоемних виробництв в економіці України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Відповідно до отриманих результатів, досягнення стабільного розвитку підприємства є можливим завдяки впровадженню ефективних напрямів забезпечення фінансової безпеки, які дозволяють підвищувати її стан на основі дотримання балансу між надходженням і відтоком грошових коштів із забезпеченням достатнього запасу стійкості, застосування інформаційних технологій для захисту фінансово-господарської діяльності, формування та реалізація концепції забезпечення фінансової безпеки підприємства, в основу якої має бути покладена відповідна стратегія, яка забезпечить досягнення підприємством фінансової стабільності на основі своєчасного реагування на існуючі відхилення.

Література

1. Зачосова Н. В. Концептуальні засади формування комплексної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств та фінансових установ України / Н. В. Зачосова, А. В. Шостак // Економіка та держава. – 2016. – № 7. – С. 80–83.
2. Кириченко О. А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи / О. А. Кириченко, І. В. Кудря // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 22–26.
3. Іонін Є. Є. Аналітичне підґрунтя забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Є. Є. Іонін, А. Г. Беспалова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 27. – С. 126–131.
4. Мулик Я. І. Сутність поняття «фінансова безпека підприємства»: систематизація наукових поглядів / Я. І. Мулик // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2013. – № 3 (80). – С. 195–206.
5. Кулик Р. Р. Концептуальні основи фінансової безпеки суб'єкта господарювання / Р. Р. Кулик, Ю. Р. Кулик // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 20. – С. 138–143.
6. Медведєва І. Б. Фінансова безпека суб'єкта господарювання в контексті національної безпеки у фінансовій сфері / І. Б. Медведєва // Економіка розвитку. – 2014. – № 1. – С. 45–82.

References

1. Zachosova N. V. Kontseptualni zasady formuvannya kompleksnoi systemy zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv ta finansovykh ustanov Ukrainy / N. V. Zachosova, A. V. Shostak // *Ekonomika ta derzhava*. – 2016. – № 7. – S. 80–83.
2. Kyrychenko O. A. Vdoskonalennia upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstv v umovakh kryzy / O. A. Kyrychenko, I. V. Kudria // *Investytsii: praktyka ta dosvid*. – 2009. – № 10. – S. 22–26.
3. Ionin Ye. Ye. Analitichne pidgruntia zabezpechennia finansovoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia / Ye. Ye. Ionin, A. H. Bespalova // *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia»*. Serii: *Ekonomika*. – 2014. – Vyp. 27. – S. 126–131.
4. Mulyk Ya. I. Sutnist poniattia «finansova bezpeka pidpriemstva»: systematyzatsiia naukovykh pohliadiv / Ya. I. Mulyk // *Zbirnyk naukovykh prats Vinnytskoho natsionalnoho ahranoho universytetu*. – 2013. – № 3 (80). – S. 195–206.
5. Kulyk R. R. Kontseptualni osnovy finansovoi bezpeky subiekta hospodariuvannia / R. R. Kulyk, Yu. R. Kulyk // *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia»*. Ser.: *Ekonomika*. – 2012. – Vyp. 20. – S. 138–143.
6. Medvedieva I. B. Finansova bezpeka subiekta hospodariuvannia v konteksti natsionalnoi bezpeky u finansovii sferi / I. B. Medvedieva // *Ekonomika rozvytku*. – 2014. – № 1. – S. 45–82.

Рецензія/Peer review : 18.07.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 352.001:519.866

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-11-15

БОНДАРЧУК М. К., ДЖУРИК Х. Б.
Національний університет «Львівська політехніка»

МОДЕЛЮВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Метою роботи є окреслення напрямів взаємодії об'єднаних територіальних громад (ОТГ) з бюджетною системою в Україні. Водночас окреслені принципи використання раціональних джерел інформації для формування доходної частини бюджету ОТГ. В результаті дослідження для стратегічного розвитку ОТГ запропонована модель ефективного планування доходів для конкретної ОТГ.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади, доходи, бюджет, інформаційні ресурси.

BONDARCHUK M., DZHURYK KH.
Lviv Polytechnic National University

MODELING OF THE INCOME PART OF BUDGET THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

The aim of the study is, firstly, to determine the elements of interaction of the united territorial communities (UTC) with the budget system of Ukraine, and secondly, to outline the principles of the use of rational sources of information for the formation of the revenue part of the budget of the UTC, and thirdly, the definition and adaptation of the model of effective income planning for a specific UTC.

In the context of the study, we can conclude that the state during the period of instability and uncertainty will actively influence the strategic development of UTC due to the impact on the revenue side of local budgets through the use of state subsidies and subventions.

It has been established that the interconnection of information and financial analysis in the person of the bodies conducting it is two-way: first, the bodies conducting the analysis play the role of controller of economic information; and secondly, the bodies of analysis are the main consumers of information data.

Applying the budget-planning model for the practice of the newly created united territorial communities, in particular, the Poberytsi UTC will allow objectively and timely identifying and assessing the problems related to the socio-economic development of the region and, on this basis, to take the correct, straightforward decisions regarding the subsequent successful activities.

To solve the problems of strategic development of UTC, issues of development of theoretical and methodical principles for managing the finances of UTC in general and each participant in particular, diagnostics of possible crisis situations of financial risk management in UTC, information management, innovation development, and much more remain.

Key words: united territorial communities, incomes, budget, information resources.

Постановка проблеми. Питання, які пов'язані з аналізом взаємодії об'єднаних територіальних громад з бюджетною системою України, з інформаційним забезпеченням міжбюджетних зв'язків ОТГ, з використанням ефективних моделей для оцінювання доходної частини бюджету ОТГ, є актуальними.

Аналіз досліджень та публікацій. Вітчизняна школа управління фінансами об'єднаних територіальних громад розвивається на основі досліджень І. Бланка, І. Алексєєва, О. Амоші, Б. Андрушківа, М. Білопольського, Д. Васильківського [6], М. Войнаренка [6], Гончар О. [7], М. Кизима, М. Козоріз, О. Кузьміна, А. Крисоватого, М. Крупки, А. Ткачука [12], В. Нижника [6], Т. Смовженко, О. Мороза, Н. Хрущ, А. Череп та багатьох інших вчених.

Серед сучасних досліджень даної проблеми слід виділити роботи Баранецького Т. [2], Вінницька О. [4], Власюк О. [5], Лебеда Г. [9], Матвійчук Р., Сошка Н. [11], Хорошун В. [13] та багатьох інших вчених і практиків, які по-різному оцінюють міжбюджетні зв'язки ОТГ, інформаційні ресурси, які пов'язані з ними і, разом з цим, пропонують ефективні моделі для оцінювання доходів ОТГ.

Метою дослідження є по-перше, визначення елементів взаємодії об'єднаних територіальних громад з бюджетною системою України, по-друге, окреслення принципів використання раціональних джерел інформації для формування доходної частини бюджету ОТГ, по-третє, окреслення і адаптування моделі ефективного планування доходів для конкретної ОТГ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією зі складових бюджетної децентралізації стала реформа державної регіональної політики. У 2015 році було прийнято Закон України «Про засади державної регіональної політики» [10] визначено систему стратегічних планувальних документів для регіонального розвитку. Створення Державного фонду регіонального розвитку (далі – ДФРР) створило можливості для мінімізації корупційної складової при розподілі коштів з державного бюджету до бюджетів регіонів, а також запровадило конкурсний відбір проектів регіонального розвитку. Було створено Інтернет- портал, за допомогою якого можна прямо реєструвати проекти, які подаються на фінансування з Державного фонду регіонального розвитку. Державна регіональна політика в Україні набула європейських рис і отримала конкурентне формульне фінансування з Державного бюджету України. Області отримали можливості самостійно планувати та фінансувати власний розвиток. Об'єднання територіальних громад отримали значні

фінансові ресурси, їх бюджети стали співмірними з бюджетами міст обласного значення, а державна підтримка розвитку інфраструктури таких громад дала імпульс створення у сільських територіях нових можливостей для забезпечення населення повно-цінними послугами від органів місцевого самоврядування, яких вони раніше були позбавлені [12, с.32]. Для ефективного використання коштів Державного фонду регіонального розвитку як об'єднаним територіальним громадам, так і усім іншим органам місцевого самоврядування потрібно, перш за все, самим розуміти, куди мають бути спрямовані ці кошти. Адже для громади дуже важливо, щоб кошти від ДФРР були використані найефективніше, завдяки чому було сформовано нові можливості для збільшення доходів місцевих бюджетів й надалі [12, с.33].

Встановлено, що відсутність значного досвіду функціонування ОТГ призвело до неправильного розподілу коштів та їх функціонального використання.

У зв'язку з цим, виникла необхідність розгляду питань стосовно правильного і ефективного моделювання доходів ОТГ та водночас використання раціональних джерел інформації.

У процесі дослідження встановлено, що створення раціональних джерел інформації в ОТГ базується на принципах: виявлення інформаційних потреб і визначення способів ефективного їх задоволення, об'єктивність відображення процесів виробництва, обігу, розподілу та споживання, використання природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, єдність інформації різних звітних джерел (бухгалтерської, фінансової, податкової, статистичної та оперативної звітності), а також планових даних, ліквідація дублювання в первинній інформації, швидкість інформації, що забезпечується використанням нових засобів зв'язку [3].

У цьому контексті, одним з важливих етапів організації аналітичної роботи в рамках ОТГ є перевірка вихідних даних. Вивчення інформації, її аналіз використовується у трьох напрямках: синтаксичному, семантичному, прагматичному. Синтаксична оцінка економічної інформації пов'язана зі знаковою системою, із символічною інформаційною мовою, яка може видозмінюватися при вдосконаленні електронно-обчислювальної техніки. Семантичний аналіз економічної інформації пропонує вивчати і оцінювати зміст її інформаційних програм і підпрограм. Прагматична оцінка економічної інформації визначає її доцільність для тих чи інших практичних цілей, для вирішення управлінських завдань ОТГ.

Погоджуємося з думкою дослідників цього питання, що органи місцевого самоврядування ОТГ великих адміністративно-територіальних одиниць створюватимуть самостійно веб-ресурси з надання електронних адміністративних послуг, однак це потребуватиме значних фінансових ресурсів. У зв'язку з цим, створення локальних обчислювальних та корпоративних мереж є базовим елементом ІТ-інфраструктури органів місцевого самоврядування ОТГ. При цьому, варто раціонально підходити до питання поєднання провідної та безпроводної складових цих мереж, враховувати різні параметри цього процесу, зокрема: обсяги інформації, що передаватиметься, захист інформації тощо.

Авторами дослідження проведено пошук ефективних моделей для оцінювання доходів об'єднаних територіальних громад, що дозволить останнім забезпечити стабільну стратегію управління фінансами. У цьому контексті, адаптовано модель планування доходної частини місцевих бюджетів, яка запропонована до використання [13]. Моделювання доходів бюджету здійснювалося за трьома складовими елементами та послідовністю їх використання (рис. 1).

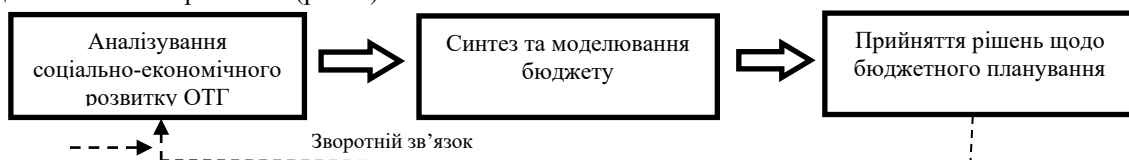


Рис. 1. Концепція моделювання планування бюджету ОТГ

Очевидно, доходи об'єднаних територіальних громад повинні бути в достатньому обсязі для вирішення важливих соціально-економічних завдань. Відповідно, моделювання доходів ОТГ є надзвичайно актуальним питанням, яке пов'язано з необхідністю розроблення та практичного застосування новітніх методів та моделей, які б дозволили отримати найбільш точні та достовірні прогнози даних про доходи та видатки ОТГ, що у кінцевому результаті дозволить суттєво зменшити суб'єктивність процедури їх збалансування.

У загальному вигляді модель формування доходної частини бюджету ОТГ зводиться до такого вигляду:

$$Dr = \sum((A_{PDF} PDF + A_{AZ} AZr + DS_r) + \sum DS_{fj}) \quad (1)$$

де Dr – дохідна частина бюджету ОТГ;

PDF – податок з доходів фізичних осіб;

AZr – неподаткові надходження;

DS_r – обсяги дотацій і субвенцій, наданих ОТГ.

A_{PDF}, A_{AZ} – відповідно частки надходжень від податку на доходи фізичних осіб та адміністративних зборів і платежів, що зараховуються до бюджету;

DS_{fj} – доходи і-ї статті бюджету ОТГ.

Застосування даної моделі дозволяє визначити та оцінити чинники надходжень до бюджету. Практичне застосування даної моделі базується на використанні методів рухомого середнього та

експоненційного згладжування. Метод рухомого середнього застосовується переважно тоді, коли необхідно отримати дуже точні значення прогнозу але на короткостроковий період. Розрахункова формула, яка характеризує даний метод зводиться до такого вигляду:

$$K_{t+1} = (R_t + R_{t+1} + R_{t-1} + \dots + R_{t-n-1}), \quad (2)$$

де K_{t+1} - прогноз для часового періоду $t+1$;

R_t, \dots, R_{t-N-1} - фактичні значення показника;

N - кількість періодів у часовому ряді.

Більш складним є другий метод – експоненційного згладжування. Його застосування дозволяє отримати прогнозні та планові значення на основі використання значень попереднього прогнозування.

Розрахункова формула даного методу зводиться до такого вигляду:

$$F_{t+1} = \alpha \times R_t + (1 - \alpha) F_t, \quad (3)$$

де F_{t+1} - прогноз для часового періоду $t+1$;

R_t - фактичне значення показника у момент часу t ;

F_t - прогноз, зроблений у момент часу t ;

α - константа згладжування ($0 < \alpha < 1$). Значення константи у нашому випадку рівне 0,3.

Дана модель адаптована до практичної діяльності Підберізіцівської ОТГ, зокрема при оцінюванні доходної частини бюджету. У контексті розглянутих методів розраховано прогнозні значення доходної частини бюджету Підберізіцівської ОТГ, а отримані результати зведено у таблиці 1. Вихідними інформаційними даними є окремі показники бюджету по доходах Підберізіцівської ОТГ за 11 місяців (січень-листопад 2018 р.).

Таблиця 1

Фактичні та планові значення показників надходжень до бюджету Підберізіцівської ОТГ за січень-листопад 2018 року

Статті бюджету (грн.)	Фактичні значення за 11 місяців
Податкові надходження	18075609
Податок з доходів фізичних осіб	3543430
Неподаткові надходження	134174,9
Дотації з місцевих бюджетів	975720
Субвенції з місцевих бюджетів	2016103
Інші надходження	74686,17

Авторами дослідження спрогнозовано податкові надходження до бюджету Підберізіцівської ОТГ станом на кінець грудня 2018 року. Встановлено, що прогнозне значення обсягу сумарних податкових надходжень станом на кінець грудня 2018 року становить 2854226,56 грн., що на 3012862,14 грн. менше значення попереднього місяця. Аналогічним чином за допомогою методу рухомого середнього спрогнозовано інші статті надходжень, необхідні для застосування обраної моделі. Прогнозні показники надходжень бюджету Підберізіцівської ОТГ наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Прогнозні показники надходжень бюджету Підберізіцівської ОТГ станом на 31.12.2018 року

Статті доходної частини бюджету, грн.	Прогнозні значення
Податок з доходів фізичних осіб	342926,3
Неподаткові надходження	90536,1
Дотації з місцевих бюджетів	151464,4
Субвенції з місцевих бюджетів	143832,3
Інші надходження	5221,9
Доходна частина бюджету	37999301,3

За результатами застосування моделі бачимо, що загальний обсяг доходів бюджету зменшиться на 0,1%. Така ситуація є наближеною до реальної, адже як показують фактичні дані бюджету досліджуваної ОТГ його фактичне виконання мало у більшості випадках відхилення у сторону зменшення від запланованих.

Відомо, що найбільш доцільним є планування бюджету на середньострокову перспективу. Відповідно, наступним кроком є визначення формування планових показників на початок 2019 року (табл. 3). У даному випадку застосовується модель експоненційного згладжування, особливістю якої є урахування попередньо визначених прогнозних значень досліджуваних показників.

Таблиця 3

Планові показники доходної частини бюджету Підберізіцівської ОТГ

Статті доходної частини бюджету, грн.	Планові значення
Податок з доходів фізичних осіб	305903,82
Неподаткові надходження	110251,2
Дотації з місцевих бюджетів	115125,6
Субвенції з місцевих бюджетів	153256,01
Інші надходження	6104,7
Доходна частина бюджету	37623102,1

Графічна інтерпретація прогнозних та планових значень доходної частини Підберізьцівської ОТГ наведена на рисунку 1.



Рис. 1. Графічна інтерпретація прогнозних та планових значень доходної частини Підберізьцівської ОТГ, грн.

Отже, розглянута та апробована модель бюджетного планування, дозволяє якісно та оперативніше підготувати інформаційні дані, необхідні для прийняття важливих управлінських рішень, що безпосередньо пов'язані із забезпеченням соціально-економічного розвитку регіону. Окрім цього апробована модель бюджетного планування дозволяє визначити ряд чинників, які впливають на формування доходної частини бюджету, а також спрогнозувати важливі показники доходної частини бюджету територіальної громади на середньострокову та короткострокову перспективу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У контексті дослідження можемо зробити висновок, що держава в період нестабільності і невизначеності активно впливатиме на стратегічний розвиток ОТГ за рахунок впливу на дохідну частину місцевих бюджетів через застосування державних дотацій та субвенцій.

Встановлено, що взаємозв'язок інформації та фінансового аналізу в особі органів, що його проводять, є двостороннім: по-перше, органи, які проводять аналіз відіграють роль контролера економічної інформації; по-друге, органи аналізу є основними споживачами інформаційних даних.

Застосування моделі планування доходів бюджету у практичній діяльності нещодавно створених об'єднаних територіальних громад, зокрема Підберізьцівської ОТГ дозволить об'єктивно та своєчасно визначити і оцінити проблеми, пов'язані із соціально-економічним розвитком регіону та на цій основі прийняти правильні управлінські рішення стосовно подальшої успішної діяльності.

Для вирішення проблем стратегічного розвитку ОТГ актуальними залишаються питання розроблення теоретичних і методичних засад щодо управління фінансами ОТГ в цілому і кожного учасника зокрема, діагностики можливих кризових ситуацій управління фінансовими ризиками в ОТГ, управління інформаційним забезпеченням, інноваційним розвитком та багато іншого.

Література

1. Бюджетний кодекс України : кодекс України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2011. – 207 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Баранецький Т. Бюджети об'єднаних громад Львівщини: нові виклики та можливості: аналітичне до (слідження [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dialog.lviv.ua>
3. Bondarchuk M., Druhov O., Voloshyn O. (2017) Research On The Problematics Of Anti-Crisis Innovations Financing In Business Structures. Financial and credit activity: problems of theory and practice, Vol 2, No 23
4. Vinnytska, O. A. Simulation of the local budget income structure in the context of the financial independence of local government bodies / O. A. Vinnytska, A. L. Berzhanir, I. A. Berzhanir // Науковий вісник Полісся. – 2018. - No 1 (13). Ч. 1. – С. 215-221.
5. Власюк О. С. Пріоритети реформування та напрями перспективного розвитку міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації в Україні / О. С. Власюк. – К. : НІСД, 2015. – 80 с.
6. Васильківський Д., Войнаренко М., Нижник В. Кластерна політика як чинник підвищення ефективності функціонування соціально-економічних систем. - Вісник економічної науки України, 2017
7. Гончар О. І. Теоретичні засади формування ефективної системи управління економічним потенціалом підприємства / О. І. Гончар, К. Я. Мельничук, М. В. Гончар // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2018. - № 6(1). - С. 207-209.
8. Джурик Х.Б. Зарубіжний досвід фінансування місцевого самоврядування. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics», №12 (2018), 69-74 <https://modecon.mnau.edu.ua>.
9. Лебеда, Г. Б. Методичні підходи до побудови комплексу моделей прогнозування доходів бюджету / Г. Б. Лебеда // Агросвіт. – 2012. – No 23. – С. 19–23.
10. Про засади державної регіональної політики : закон України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Київ : Парлам. вид-во, 2012. – 189 с.
11. Сошка Н. В. Економіко-математичне моделювання доходів місцевих бюджетів України / Н. В. Сошка // Інвестиції: практика і досвід. – 2012 – No 1. – С. 54–57.

12. Ткачук А. Ф. Про бюджет і не тільки. Спеціально для об'єднаних територіальних громад / А. Ф. Ткачук, Н. М. Наталенко. – К. : ІКЦ «Легальний статус», 2016. – 76 с.
13. Хорошун В. В. Механізм реалізації моделей бюджетного планування / В. В. Хорошун / Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. — Вип. 18 : у трьох частинах. — Черкаси : ЧДТУ, 2007. — Ч. I. — С. 138—143.

References

1. Biudzhetni kodeks Ukrainy : kodeks Ukrainy / Verkhovna Rada Ukrainy. – Ofits. vyd. – K. : Parlam. vyd-vo, 2011. – 207 s. – (Biblioteka ofitsiinykh vydan).
2. Baranetskyi T. Biudzhety obiednanykh hromad Lvivshchyny: novi vyklyky ta mozhyvosti: analitychne do(slidzhennia [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.dialog.lviv.ua>
3. Bondarchuk M., Druhov O., Voloshyn O. (2017) Research On The Problematics Of Anti-Crisis Innovations Financing In Business Structures. Financial and credit activity: problems of theory and practice, Vol 2, No 23
4. Vinnytska, O. A. Simulation of the local budget income structure in the context of the financial independence of local government bodies / O. A. Vinnytska, A. L. Berzhanir, I. A. Berzhanir // Naukovyi visnyk Polissia. – 2018. - No 1 (13). Ch. 1. – S. 215-221.
5. Vlasiuk O. S. Priorytety reformuvannia ta napriamy perspektyvnoho rozvytku mizhbiudzhethnykh vidnosyn v umovakh biudzhethnoi detsentralizatsii v Ukraini / O. S. Vlasiuk. – K. : NISD, 2015. – 80 s.
6. Vasylykivskyi D., Voinarenko M., Nyzhnyk V. Klasterna polityka yak chynnyk pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannia sotsialno-ekonomichnykh system. - Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy, 2017
7. Honchar O. I. Teoretychni zasady formuvannia efektyvnoi systemy upravlinnia ekonomichnym potentsialom pidpriemstva / O. I. Honchar, K. Ya. Melnychuk, M. V. Honchar // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. - 2018. - № 6(1). - S. 207-209.
8. Dzhuryk Kh.B. Zarubizhnyi dosvid finansuvannia mistsevoho samovriaduvannia. Elektronne naukove fakhove vydannia z ekonomichnykh nauk «Modern Economics», №12 (2018), 69-74 <https://modecon.mnau.edu.ua>.
9. Lebeda, H. B. Metodychni pidkhody do pobudovy kompleksu modelei prohnozuvannia dokhodiv biudzhetu / H. B. Lebeda // Ahrosvit. – 2012. – No 23. – S. 19–23.
10. Pro zasady derzhavnoi rehionalnoi polityky : zakon Ukrainy / Verkhovna Rada Ukrainy. – Ofits. vyd. – Kyiv : Parlam.vyd-vo, 2012. – 189 s.
11. Soshka N. V. Ekonomiko-matematychni modeliuвання dokhodiv mistsevnykh biudzhethiv Ukrainy / N. V. Soshka // Investytsii: praktyka i dosvid. – 2012 – No 1. – S. 54–57.
12. Tkachuk A. F. Pro biudzheth i ne tilky. Spetsialno dlia obiednanykh terytorialnykh hromad / A. F. Tkachuk, N. M. Natalenko. – K. : IKTs «Lehalnyi status», 2016. – 76 s.
13. Khoroshun V. V. Mekhanizm realizatsii modelei biudzhethnoho planuvannia / V. V. Khoroshun / Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Serii : Ekonomichni nauky. — Vyp. 18 : u trokh chastynakh. — Cherkasy : ChDTU, 2007. — Ch. I. — S. 138—143.

Рецензія/Peer review : 14.06.2019

Надрукована/Printed : 06.09.2019

УДК 620.91:620.98:330.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-16-19

ВАКУЛЕНКО І. А.
Сумський державний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗГОРТАННЯ РОЗУМНИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ МЕРЕЖ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МОДЕЛІ ЗРІЛОСТІ СМАРТ-МЕРЕЖІ (IBM SMART GRID MATURITY MODEL, SGMM)

У статті розглянуто питання доцільності використання моделі зрілості смарт-мережі (IBM Smart Grid Maturity Model) для оцінювання проектів розгортання розумних енергетичних мереж на передінвестиційному етапі. Обґрунтовано необхідність оцінювання проектів з метою вибору оптимального варіанту з техніко-технологічної та економічної позицій для забезпечення максимального використання можливостей розумних енергетичних мереж та формування сприятливих умов для подальших трансформаційних процесів у енергетичному секторі.

У статті надано характеристику моделі зрілості смарт-мережі, визначено стратегічні та тактичні напрямки її використання. Визначено переваги та недоліки застосування даної методики у контексті оцінки майбутніх енергетичних проектів. У результаті отримано висновок щодо доцільності використання даної методології для проектів, що були розроблені згідно даного підходу, адже це дозволяє отримати якісний та кількісний порівняльний аналіз проектів. У інших випадках використання моделі зрілості смарт-мережі для порівняльної оцінки проектів має обмеження.

Ключові слова: енергетика, розумні енергомережі, модель зрілості смарт мережі, енергетичні проекти, інвестування.

VAKULENKO I.
Sumy State University

ASSESSMENT OF SMART GRID DEVELOPMENT USING SMART GRID MATURITY MODEL (IBM SMART GRID MATURITY MODEL, SGMM)

The aim of the article is to determine the feasibility of using the Smart Grid Maturity Model (IBM Smart Grid Maturity Model) for evaluating smart grid deployment projects in the pre-investment phase.

The necessity of evaluation of projects in order to choose the optimal option from the technical, technological and economic point of view to ensure maximum utilization of the opportunities of smart energy networks and formation of favorable conditions for further transformation processes in the energy sector is substantiated. The article describes the maturity model of a smart network, identifies the strategic and tactical directions of its use. The advantages and disadvantages of applying this methodology in the context of the evaluation of future energy projects are identified.

As a result, a conclusion was drawn as to the appropriateness of using this methodology for projects that were developed according to this approach, since this allows for qualitative and quantitative comparative analysis of projects. In other cases, the use of a smart grid maturity model to compare projects has limitations.

Keywords: energy, smart grids, smart grid maturity model, energy projects, investment.

Постановка проблеми. Створення розумної енергомережі є невідворотним еволюційним процесом у світовій енергетиці. Розгортання розумних енергетичних мереж як один з ключових напрямків розвитку світової енергетики і як невід'ємна складова інтеграції технологій різних напрямків для створення розумного комфортного та екологічно безпечного середовища потребує застосування техніко-технологічних рішень, які мають бути оптимальними для конкретного випадку, враховувати особливості енергомережі, дозволяючи максимально повно використовувати її можливості.

Наявні технології передбачають суттєву варіативність у процесі розгортання розумних енергетичних мереж, що пояснюється значною диференційованістю вихідних умов впровадження окремих проектів будівництва чи розширення smart grid-технологій. Відповідно існує необхідність визначення ефективності альтернативних проектів розбудови розумних енергомереж з метою відбору найбільш оптимального із доступних.

На сьогодні наявна низка методичних підходів, які можуть використовуватися для вирішення даного завдання. Однак не існує загальновизнаного універсального методу оцінювання, що може бути застосований у кожному конкретному випадку. Адже процес переходу на використання моделі розумної енергомережі взамін традиційної є, у багатьох випадках, унікальним, що потребує не лише запозичення досвіду успішної реалізації подібних проектів, а потребує власних унікальних рішень. Це ускладнює також процес оцінювання ефективності проекту з використанням стандартизованої методики. Окрім того, цільове призначення методики оцінювання також відрізняється. У загальному випадку, можна виділити два види методик:

1. Спрямовані на оцінювання проекту, що планується до реалізації;
2. Спрямовані на оцінювання вже реалізованого проекту.

Відповідно постає питання про придатність та доцільність (ефективність) застосування різних видів методик для розв'язання різного виду завдань.

Аналіз останніх досліджень. Питання оцінювання ефективності розумних енергетичних мереж досліджувалися у роботах Yu Xiaobao, Tan Zhongfu, Chen Kangting, Ju Liwei та He Puyu [1], Jinchao Li,

Tianzhi Li та Liu Nan [2], зокрема, у частині методологічного забезпечення процесу оцінювання. Використання великих масивів даних для аналізу розумних енергомереж вивчалось у роботі за авторством Mohammad Hasan Ansari, Vahid Tabatab Vakili і Behnam Bahrak [3]. У працях вітчизняних вчених дане питання розглядається переважно з технічної точки зору, зокрема, оцінювання та моделювання розумних енергомереж є предметом дослідження С.Ю. Коротунова, Г.В. Табунщика та К. Вольфа [4].

Метою статті є визначення доцільності використання моделі зрілості смарт мережі (IBM Smart Grid Maturity Model, SGMM) для оцінювання проектів розбудови розумних енергомереж на етапі передінвестиційного аналізу.

Основний матеріал. Оцінювання проектів розбудови розумних енергомереж є важливим, окрім іншого, з позицій впливу даних проектів на розвиток не лише енергетичного сектору, а також суміжних галузей, адже нова модель функціонування енергетичної мережі провокує зміни, як у енерговиробників та компаній, що займаються розподілом та транспортуванням енергії, з одного боку, так і у споживачів енергетичних ресурсів, з іншого. У той же час забезпечення можливості прогресу у напрямку розбудови розумних енергетичних мереж значною мірою залежить від розвитку суміжних галузей. У цьому контексті варто виділити кілька напрямків, які потребують уваги як такі, від яких залежать не лише темпи впровадження smart grid-технологій, а подальший шлях їхнього розвитку. На сьогодні основна робота з впровадження розумних енергетичних технологій в Україні ведеться у напрямку забезпечення базису, підґрунтя, для подальшої реалізації інноваційних рішень. Подібне можна сказати про Європейський Союз. Проте, на відміну від України, це пов'язано не стільки з фінансовими чи організаційними обмеженнями, скільки з невизначеністю технологічних перспектив подальшого напрямку галузі. Тому модель розгортання розумної енергомережі в ЄС характеризується поміркованими темпами та стратегією вичікування. Тобто забезпечується формування основи майбутньої розумної енергомережі. Відповідно час, який йде на формування даного базису, активно використовується для розробки ефективних технологій зберігання та перерозподілу енергії, що дозволять економічно ефективно реалізувати принцип розподіленої енергогенерації, без якого сучасне бачення концепції розумної енергомережі є неможливим. Проте з упевненістю сказати, якими будуть технологічні рішення, які задовольнятимуть обидва критерії: технологічної та економічної ефективності, - наразі не можна. Доки не буде вирішено питання балансування навантаження (а відповідно потужностей) у енергомережі, яка використовує відновлювані джерела для генерації енергії, не можна говорити про ефективну та масштабну розумну енергетичну систему. Це зумовлено тим, що альтернативна (відновлювана) енергетика не здатна вирішувати ключове завдання для сучасної енергосистеми, а саме забезпечити споживача необхідною кількістю електроенергії у потрібному місці та у потрібний час. Саме це пояснює значну роль традиційних потужних виробників енергії у енергосистемі та стримує темпи впровадження енергетичних інновацій на основі smart grid концепції.

У даній ситуації раціональним виглядає рішення зацікавлених сторін впроваджувати поступове оновлення енергомережі з невеликим переліком техніко-технологічних рішень. Саме така стратегія була обрана Європейським Союзом для реалізації середніх та великих проектів і галузі розумної енергетики та для формування основи подальших масштабних трансформаційних процесів у європейській енергетичній мережі. Переконавшись, що саме такий стратегічний напрямок обрано ЄС можна за допомогою аналізу нормативної бази, яка сформувала базис енергетичних реформ ЄС, зокрема Директиви щодо сприяння використанню енергії з відновлюваних джерел та суміжних проектів [5, 6], Директиви про енергоефективність [7], Рекомендацій Комісії ЄС про підготовку до впровадження інтелектуальних систем обліку [8], стратегічного плану з енергетичних технологій [9] та низки інших нормативно-правових актів.

Відповідно до вище сказаного варіативність інтелектуальних систем в енергетичному секторі ЄС дещо знижується відповідно до стратегії розбудови розумних енергомереж. Проте постає питання про наявність універсальної методики, за допомогою якої можна ефективно оцінити альтернативні проекти до їхнього впровадження для вибору найкращого. Відповідь на питання, чи може такою методикою бути модель зрілості смарт-мережі (IBM Smart Grid Maturity Model, SGMM), має бути отримано шляхом аналізу її переваг та недоліків у даному контексті.

Модель зрілості смарт-мережі, запропонована компанією IBM, Американським центром продуктивності та якості (APQC) та Глобальною федерацією розумних мереж, використовується для мотивації та підтримки енергетичних компаній, які займаються розробкою відповідного виду енергетичних мереж та здійснюють інвестування у розгортання розумних енергомереж, їхнє масштабування з локального на глобальний рівень.

Моделі зрілості походять з сектору інформаційних технологій, де використовуються для визначення та вимірювання можливостей розробки програмного забезпечення протягом десятиліть. Такі моделі сприяють формуванню спільного бачення можливостей розвитку представниками галузі [10].

Модель зрілості Smart Grid визначається як: підвищення надійності та ефективності системи, використання більших обсягів нової енергії та більш активна взаємодія між користувачами та мережею. Відповідно до розуміння побудови смарт-мережі, модель зрілості Smart Grid передбачає п'ятиетапну градацію, інакше кажучи, п'ять рівнів зрілості смарт-мережі.

Інтерпретувати рівні зрілості смарт-мережі, згідно моделі IBM, можна наступним чином:

1. Дослідження та ініціація - вивчення можливостей переходу до від існуючої енергетичної мережі (моделі) до розумної. На даному етапі характерним є виникнення бачення майбутніх трансформацій, які, проте, не сформовані у конкретну стратегію чи програму дій.

2. Функціональне інвестування - інвестування у один або декілька компонентів розумної мережі, що забезпечує часткову реалізації функцій Smart-Grid.

3. Крос-функціональна інтеграція - реалізація обмеженої кількості функцій розумної енергомережі призводить до запуску процесу взаємодії та інтеграції її функціональних сфер.

4. Широка оптимізація підприємства - досягнення можливості інтегрувати інформацію та забезпечити такий рівень контролю діяльності підприємства шляхом трансформації інфраструктури та процесів, що може сформувати нові економічні чи торговельні переваги.

5. Інновації наступної хвилі - мережа здатна у повній мірі використовувати нові операційні, екологічні, суспільні та бізнес-можливості, коли вони з'являються, та активно розвиватися [11].

Тісна співпраця IBM, Коаліції інтелектуальних комунальних мереж (IUNC) та APQC дозволили сформувати методіку SGMM як таку, що формує спільне бачення на основі консенсусу представників галузі, а відтак визначає технічні, організаційні та процесні орієнтири для розвитку розумних енергетичних мереж.

IBM працював над ініціативами інтелектуальної мережі з численними утилітами по всьому світу та надав рекомендації та деяку початкову структуру, щоб допомогти розпочати процес розробки. Але найбільш важливими учасниками SGMM були підприємства, які надають комунальні послуги, оскільки вони надали значний обсяг технічної інформації та накопичених знань, які придатні для стратегічного застосування. [10].

Практичне значення моделі зрілості смарт-мережі може розглядатися у двох аспектах: стратегічному та тактичному.

Стратегічне використання SGMM:

- формування спільного бачення майбутньої смарт-мережі;
- формування комунікаційної системи між представниками галузі та зацікавленими сторонами як внутрішніми, так і зовнішніми;
- використання як інструменту підготовки та прийняття рішень (оцінювання) щодо інвестування в окремі проекти з розгортання розумних енергомереж;
- планування технологічного, методологічного та організаційного забезпечення готовності до трансформаційних змін енергетичної мережі;
- залучення провідного досвіду реалізації аналогічних проектів (бенчмаркінг) [10].

Тактичне використання SGMM:

- для розроблення дорожньої карти або схеми смарт-мережі;
- для оцінки та визначення пріоритетних можливостей та проектів розгортання розумних енергомереж;
- використання як основи для прийняття рішень для інвестицій в розумні енергомережі;
- забезпечення доступу до ресурсної бази, необхідної для трансформаційного переходу з поточного рівня розумної енергомережі до наступного;
- вимірювання ефективності розумних енергомереж за допомогою KPI (ключових показників продуктивності) [10].

Модель SGMM передбачає 8 компонентів, які формують аналітичну основу для планування розумних енергетичних мереж:

- стратегічне управління та регулювання;
- організація та структура;
- технологія;
- соціальна та екологічна складова;
- мережеві операції;
- види робіт та управління ресурсами;
- управління стосунками з клієнтами та досвід;
- інтеграція ланцюгів цінностей [12].

Таким чином, модель зрілості смарт-мережі (IBM Smart Grid Maturity Model, SGMM) має потужний інструментарій для створення (проекування) розумних енергетичних мереж. Відповідно її застосування на рівні технічного конструювання майбутньої мережі є бажаним та доцільним, окрім того, у масштабних проектах, що передбачають наявність значної кількості дрібніших проектів (або підпроектів) пропонується IBM підхід є ефективним, адже дозволяє отримати структуровану схему майбутньої мережі, яка функціонально буде ефективною у результаті узгодження її окремих компонентів та продукування можливостей для подальшого її (мережі) розвитку.

Однак застосування методіки SGMM має певні недоліки. Розглянемо два випадки, щоб зрозуміти у чому криється потенційна проблема. Перший випадок – порівняння проектів, що були розроблені відповідно до SGMM. Другий – порівняння проектів, що були розроблені без урахування SGMM.

Тактичне використання SGMM передбачає, як говорилося вище:

- використання SGMM як основи для прийняття рішень для інвестицій в розумні енергомережі;
 - вимірювання ефективності розумних енергомереж за допомогою KPI (ключових показників продуктивності).

Таким чином у першому випадку оцінювання проекту буде здійснено за принципом порівняння KPI, які, у випадку, коли проекти розроблялися узгоджено, будуть чітко визначені та однакові для різних проектів, що спрощує співставлення та дозволяє якісно та кількісно оцінити проекти. Проте у випадку розроблення проектів без урахування SGMM, можливе виникнення складнощів здійснення розрахунку ефективності та порівняння проектів через різну інтерпретацію інформаційного масиву, що має бути використаних для розрахунку показників. Це призведе до викривлення порівняльної оцінки або модифікації системи KPI, знизивши якість оцінки проектів із застосуванням SGMM.

Висновки. Застосування моделі зрілості смарт-мережі (IBM Smart Grid Maturity Model, SGMM) для оцінювання ефективності проектів на розбудови розумних енергетичних мереж на передінвестиційному етапі є обґрунтованим та має низку переваг у випадку, коли проекти було розроблено на основі даної методики. У інших випадках застосування SGMM для оцінки проектів може спричинити до часткового нівелювання точності оцінювання через розбіжності у інтерпретації даних.

Література

1. Xiaobao Yu, Zhongfu Tan, Kangting Chen, Liwei Ju and Puyu He. Efficiency Evaluation for Smart Grid Management Based on Stochastic Frontier Model and Data Envelope Analyses Model. URL: <https://www.hindawi.com/journals/mpe/2015/142764/>
2. Jinchao Li, Tianzhi Li, Liu Han. Research on the Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Demand. URL: https://www.researchgate.net/publication/328751473_Research_on_the_Evaluation_Model_of_a_Smart_Grid_Development_Level_Based_on_Differentiation_of_Development_Demand
3. Mohammad Hasan Ansari, Vahid Tabatab Vakili i Behnam Bahrak Evaluation of big data frameworks for analysis of smart grids. URL: <https://link.springer.com/article/10.1186/s40537-019-0270-8>
4. Коротунов С.Ю., Табунщик Г.В., Вольф К. Аналіз існуючих архітектур та методів моделювання кіберфізичних систем для розумних енергомереж. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/etks_2018_27_23.pdf
5. Directive for the Promotion of the Use of Energy from Renewable Sources, RES. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2009/28/oj>
6. The EU project “BEE - Biomass Energy Europe”. URL: <http://www.eu-bee.eu>
7. Directive 2012/27/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 on energy efficiency. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2012/27/oj>
8. 2012/148/EU Commission Recommendation of 9 March 2012 on preparations for the roll-out of smart metering systems. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reco/2012/148/oj>
9. Strategic Energy Technology Plan. URL: <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/technology-and-innovation/strategic-energy-technology-plan>
10. Trayhorn C. The Smart Grid Maturity Model. URL: <https://mthink.com/smart-grid-maturity-model/>
11. Sun Qiang, Xubo Ge, Liu Lin, Xu Xin, Zhang Yibin, Niu Ruixin, Zeng Yuan. Review of Smart Grid Comprehensive Assessment Systems. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1876610211018571>
12. Harmon C., Jones R. The Smart Grid Maturity Model. URL: <http://mthink.com/dev/mthink/sites/default/files/Binder2.pdf>

References

1. Xiaobao Y., Zhongfu T., Kangting Ch., Liwei J. and Puyu H. (2015). Efficiency Evaluation for Smart Grid Management Based on Stochastic Frontier Model and Data Envelope Analyses Model. www.hindawi.com. Retrieved from <https://www.hindawi.com/journals/mpe/2015/142764/>
2. Jinchao L., Tianzhi L., Liu H. (2018). Research on the Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Development Demand. www.researchgate.net. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/328751473_Research_on_the_Evaluation_Model_of_a_Smart_Grid_Development_Level_Based_on_Differentiation_of_Development_Demand
3. Ansari M.H., Vakili V. T. and Bahrak B. (2019). Evaluation of big data frameworks for analysis of smart grids. link.springer.com. Retrieved from: <https://link.springer.com/article/10.1186/s40537-019-0270-8>
4. Korotunov C.Iu., Tabunshchik H.V., Volff K. (2018). Analiz isnuichykh arkhitektur ta metodiv modelivannia kiberfizychnykh system dlia rozumnykh enerhomerezh [Analysis of the existing architectures and modeling methods of the cyber-physical systems for smart grids]. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/etks_2018_27_23.pdf
5. Directive for the Promotion of the Use of Energy from Renewable Sources, RES (2009). eur-lex.europa.eu. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2009/28/oj>
6. The EU project “BEE - Biomass Energy Europe” (2008). www.eu-bee.eu. Retrieved from <http://www.eu-bee.eu>
7. Directive 2012/27/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 on energy efficiency (2012). eur-lex.europa.eu. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2012/27/oj>
8. 2012/148/EU Commission Recommendation of 9 March 2012 on preparations for the roll-out of smart metering systems (2012). eur-lex.europa.eu. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/eli/reco/2012/148/oj>
9. Strategic Energy Technology Plan (2014). eur-lex.europa.eu. Retrieved from <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/technology-and-innovation/strategic-energy-technology-plan>
10. Trayhorn C. (2009). The Smart Grid Maturity Model. mthink.com. Retrieved from <https://mthink.com/smart-grid-maturity-model/>
11. Sun Qiang, Xubo Ge, Liu Lin, Xu Xin, Zhang Yibin, Niu Ruixin, Zeng Yuan (2011). Review of Smart Grid Comprehensive Assessment Systems. www.sciencedirect.com. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1876610211018571>
12. Harmon C., Jones R. (n.d.). The Smart Grid Maturity Model. mthink.com. Retrieved from <http://mthink.com/dev/mthink/sites/default/files/Binder2.pdf>

УДК: 338.45:621:005.21:005.332.4
DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-20-24

ГАМОВА О. В.
Запорізький національний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудування як основи успішного функціонування, зростання показників діяльності постійно зростає. Визначено, що підприємства змушені конкурувати не лише на зовнішньому, але й на внутрішньому ринках, а також адаптуватися до змінності ринкового середовища. Обґрунтовано доцільність здійснення стратегічного управління конкурентоспроможністю задля досягнення довгострокових цілей, коригування завдань, мети діяльності, здійснення управління виробництвом та якістю продукції. З'ясовано, що стратегічне управління конкурентоспроможністю направлене на формування конкурентних переваг у всіх сферах діяльності, вирішення існуючих завдань, досягнення конкретних результатів, визначення перспектив розвитку, слабких сторін, можливостей, конкурентних переваг. При цьому слід підвищувати конкурентоспроможність товару, тобто коригувати якість, ціну продукції, а також конкурентоспроможність підприємства, тобто аналізувати роботу конкурентів, використовувати наявний виробничий потенціал, ресурси, здійснювати стратегічне планування. Здійснення стратегічного управління на підприємствах машинобудування сприятиме вирішенню проблем організаційно-виробничої діяльності, підвищенню результативності функціонування, зростанню прибутковості, але одночасно потребує прогнозування різних напрямів діяльності, розробки альтернативних стратегічних управлінських рішень, врахування змін ринкового середовища, кваліфікованих працівників.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, управління, стратегічне управління, підприємства машинобудування.

GAMOVA O.
Zaporizhia National University

SUBSTANTIATION OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The problem of ensuring the competitiveness of machine-building enterprises as a basis for successful operation, the growth of performance is constantly growing. It is determined that enterprises are forced to compete not only in foreign but also in domestic markets, as well as to adapt to the changing market environment. The expediency of strategic competitiveness management in order to achieve long-term goals, adjust the objectives, objectives, management of production and product quality is substantiated. It was found that strategic competitiveness management is aimed at forming competitive advantages in all areas of activity, solving existing problems, achieving concrete results, identifying development prospects, weaknesses, opportunities, competitive advantages. At the same time it is necessary to increase the competitiveness of goods, ie to adjust the quality, price of products, as well as the competitiveness of the enterprise, ie to analyze the work of competitors, use existing production potential, resources, carry out strategic planning. The implementation of strategic management in machine-building enterprises will help solve problems of organizational and production activities, increase efficiency, increase profitability, but also requires forecasting different activities, developing alternative strategic management decisions, taking into account changes in the market environment, skilled workers.

Keywords: competition, competitiveness, competitive advantages, management, strategic management, machine-building enterprises.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємств в сучасному світі є передумовою їх процвітання, розвитку, успішної діяльності, прибутковості, завоювання нових ринків збуту та нарощування обсягів виробництва в майбутньому. Водночас, в умовах сьогодення підвищується рівень конкурентної боротьби за позиції на ринку. Відповідно виникає на підприємствах машинобудування потреба до управління конкурентоспроможністю задля формування конкурентних переваг у всіх сферах діяльності, цілеспрямованого вирішення задач, досягнення сформованих цілей. Сам процес управління конкурентоспроможністю є доволі складним та передбачає формування мети, завдань, їх реалізацію та корегування вже сформованих цілей. Управління конкурентоспроможністю здійснюється на стратегічному, тактичному та поточному рівні. Важливу роль відіграє стратегічне управління конкурентоспроможністю, яке здійснюється вищим керівництвом, визначає довгострокові перспективи розвитку та дозволяє розвинути стратегічні конкурентні переваги, що підтверджує актуальність дослідження обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження конкурентоспроможності, формування конкурентних переваг на підприємствах, здійснення стратегічного управління досліджувало чимало вчених, серед яких: Балабанова Л.В., Холод В.В. [1], Драган О.І. [2], Желуденко К. В. [3], Лупак Р. Л. [4], Самойленко Ю.В. [5], Федорова Т.В. [6], Халімон Т. М. [7], Чорна Л.О., Чорна Н.Ю. [8], Шершньова З.Є. [9], Яременко О. Ф. [10].

Виділені невирішені частин загальної проблеми. Питання конкурентоспроможності на підприємствах машинобудування досліджено в працях багатьох науковців, але особливості здійснення стратегічного управління, розвитку стратегічних конкурентних переваг, досягнення стратегічного успіху досліджено не повністю і тому слід більш детально розглянути дані питання.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні особливостей здійснення стратегічного управління як фактору підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Кожне підприємство намагається завоювати конкурентні позиції на внутрішньому та міжнародному ринках і підвищує рівень конкурентної боротьби. Задля зміцнення конкурентних позицій, формування конкурентних переваг слід здійснювати управління конкурентоспроможністю, що дозволить формувати цілі, завдання, корегувати їх, приймати та розробляти ефективні рішення. Підвищення ефективності управління конкурентоспроможності є можливим за умови його здійснення на стратегічному, тактичному, поточному рівнях. Роль стратегічного управління полягає в тому, що існує можливість визначити стратегічні конкурентні переваги, забезпечити зростання ринкової частки, дозволить здійснити стратегічне планування, коригувати сам процес управління.

При здійсненні стратегічного управління конкурентоспроможність слід розробляти заходи щодо підвищення конкурентоспроможності продукції та в цілому підприємства. При підвищенні конкурентоспроможності продукції доцільним є вжиття заходів щодо вдосконалення процесу виробництва, його автоматизації, механізації, модернізації, купівлі нового обладнання та заміни старого, дослідження потреб споживачів, ринку, діяльності конкурентів, виробництва товарів відповідно до технічних, економічних, екологічних характеристик. Підвищення конкурентоспроможності в цілому по підприємству залежить від виробничого потенціалу, забезпеченості ресурсами, технологій, стратегічного поточного планування, кваліфікації персоналу, їх злагодженої роботи, що впливає на продуктивність, якість продукції, рівень прибутковості.

При здійсненні стратегічного управління конкурентоспроможністю слід враховувати непередбачуваність ринкового середовища, появу загроз, ризиків і тому слід здійснювати стратегічне планування для їх передбачення; швидко розробляти та приймати рішення задля розв'язання проблем; розробляти стратегію та здійснювати контроль за виконанням завдань; прогнозувати майбутні зміни, тобто довготривале планування; досліджувати внутрішнє та зовнішнє середовище. Зауважимо, що доцільність стратегічного управління обумовлена змінністю ринкового середовища, потребою в стратегічному плануванні, оптимізації ресурсного потенціалу, управлінні капіталом, формуванні інноваційного потенціалу, подальшому розвитку та забезпечити прогнозування результатів діяльності, коригування діяльності відповідно до сформованих цілей, використання стратегічних переваг підприємства.

Щодо стратегічного планування на підприємстві, то передбачається формування конкурентної стратегії, її реалізації, контроль, корегування, що сприятиме адаптації підприємств до конкурентного ринкового середовища. Поряд з цим, стратегічне управління конкурентоспроможністю орієнтоване на досягнення бажаних результатів в майбутньому, що обумовлено динамікою ринкового середовища, впливом факторів на формування конкурентних переваг. Саме стратегічне управління на підприємствах машинобудування дозволить встановити перспективні напрямки їх подальшого розвитку, проаналізувати загальний стан, обрати більш ефективну стратегію діяльності, дозволить розробити заходи щодо реалізації сформованих завдань, що вплине на загальне становище, ефективність функціонування, результати діяльності.

Саме для підприємств машинобудування характерна ситуація загострення конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішньому ринках, що додатково підтверджує необхідність використання інструментів стратегічного управління для коригування стратегії розвитку, вжиття заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств. При здійсненні стратегічного управління слід враховувати специфіку та особливості діяльності підприємств, чинники впливу, стан конкурентної боротьби, що також дозволить обрати дієві інструменти управління. Зауважимо, що здійснення стратегічного управління дозволить приймати стратегічні рішення, які відзначаються інноваційністю, направлені на досягнення конкретних цілей, досягнення бажаного результату та дозволить виконати такі завдання: стратегічний аналіз; дослідження конкурентного ринку; реалізація та розробка стратегії; контроль за досягненням результатів; вихід на нові ринки збуту; активізація інноваційної діяльності; вдосконалення виробничої діяльності; підвищення якості виробленої продукції та дотримання екологічних норм; взаємодія працівників при досягненні поставлених завдань; керованість процесів на підприємстві; здійснення стимулювання для розвитку; створення системи зовнішніх зв'язків; запровадження системи регулювання результатів; забезпечення довгострокового функціонування.

Серед переваг здійснення стратегічного управління конкурентоспроможністю слід відзначити можливість до прийняття ефективних стратегічних рішень, дотримання послідовності в прийнятті рішень, розробки короткострокових, середньострокових, довгострокових рішень на підставі врахування можливостей підприємства, аналізу інформації, впливу факторів ринкового середовища.

Для здійснення ефективного стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств доцільним є дотримання послідовності етапів. Така послідовність етапів проаналізована в роботі Желуденко К.В. та серед них виділено: розроблення місії підприємства (відповідно до місії відбувається формування цілей, завдань, стратегії, напрямів діяльності); визначення цілей підприємства; дослідження внутрішнього (аналіз конкурентоспроможності підприємства, визначення сильних, слабких сторін, прогноз показників діяльності, дослідження потенціалу підприємства) та зовнішнього середовища (дослідження

діяльності конкурентів, визначення можливостей і загроз, прогноз змін ринкового середовища та відповідно показників діяльності); визначення типу розвитку підприємства (врахування стану, особливостей розвитку підприємств, аналіз забезпеченості кадрами, стану основних засобів, рівня інноваційного розвитку, рівня збитковості операцій, обсягів виробництва); формування портфелю стратегічних альтернатив та вибір стратегії розвитку підприємства (здійснюється для аналізу поведінки на ринку, ринкового середовища, стратегічних конкурентних переваг, визначення потреби в залученні додаткових ресурсів, дослідження фінансового стану, внутрішнього потенціалу, іміджу, персоналу); реалізація конкурентної стратегії та її оцінка (передбачається розробка стратегічного плану, визначення комплексу дій щодо реалізації стратегії, здійснення стратегічного контролю щодо відповідності даної стратегії стану підприємства, корегування стратегії) [3, с. 91-92].

Група авторів Чорна Л.О., Чорна Н.Ю. [8, с. 17-18] проаналізували особливості використання моделі стратегічного управління щодо підтримки конкурентоспроможності. В даній моделі виділено такі етапи: формування стратегічних цілей розвитку підприємства; коригування раніше сформованих цілей та стратегії; визначення можливостей внутрішнього потенціалу; виявлення сильних та слабких сторін; оцінка впливу зовнішнього середовища; визначення загроз та можливостей; проведення аналізу конкурентів; оцінка конкурентоспроможності підприємства; розробка місії, цілей, стратегії, програми розвитку та планів; формування тактичних планів; аналіз фінансових показників; здійснення контролю за досягненням цілей; аналіз отриманих результатів [9]. В роботі авторів стверджується, що поряд із стратегічним управлінням слід здійснювати оцінку конкурентоспроможності підприємства за такими етапами: визначення підприємств-конкурентів, тобто здійснення порівняння обраного підприємства з показниками діяльності конкурентів, що дозволить визначити на якому ринку дане підприємство є більш конкурентоздатним; збір інформації щодо результатів діяльності підприємств-конкурентів, тобто результати господарсько-фінансової діяльності, стратегія й тактика їх діяльності (така інформація отримується на підставі бухгалтерської статистичної та податкової звітності, соціологічних опитувань, спостережень, залучення експертів); формування системи оціночних показників, тобто визначення групи показників для проведення аналізу конкурентоспроможності (аналіз якості продукції, дослідження збуту та реалізації продукції, аналіз прибутковості, витрат, фінансового стану, маркетингових можливостей, роботи персоналу, іміджу підприємства); обробка інформації та оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства, що дозволить розробити стратегічні заходи направлені на забезпечення довгострокового функціонування, сформувати стратегічні цілі, корегувати стратегічні плани, виявити слабкі місця, змінити напрями діяльності [8, с. 17-18].

У роботі Федорової Т.В. сформовано схему стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств та виділено такі системи: система стратегічного планування управління конкурентоспроможністю (визначення місії, цілей, стратегічний моніторинг, розробка, оцінка, вибір конкурентних стратегій); система організації та мотивації управління (реалізація стратегічного набору, корекція обраної стратегії); система стратегічного управління конкурентними перевагами (управління конкурентними компетенціями, конкурентними активами); система стратегічного контролю (аналітично-контрольні роботи, реалізація коригуючих дій); інформаційне забезпечення, правове, наукове, нормативне забезпечення [6 с. 54-55].

Здійснення стратегічного управління конкурентоспроможністю дозволить аналізувати вплив загроз та ризиків на підприємство, конкурентну ситуацію на ринку, визначати стратегічну конкурентну позицію, розробляти заходи щодо підвищення конкурентоспроможності, зниження рівня конкурентної боротьби.

Визначивши етапи стратегічного управління конкурентоспроможністю слід зупинитися на визначенні стратегічних цілей управління конкурентоспроможністю підприємств. До таких цілей слід віднести: збільшення обсягів реалізації продукції, розширення асортименту, врахування споживчого попиту, отримання бажаних фінансових результатів, що забезпечить конкурентоспроможність; основні цілі (товарне забезпечення споживчого попиту; цінова конкуренція та соціальний захист споживачів; оптимальність структури капіталу; підвищення платоспроможності та ліквідності; забезпечення фінансової стійкості та кредитоспроможності; підвищення прибутковості; підвищення ефективності праці та продуктивності; раціональне використання наявних ресурсів); допоміжні цілі (підвищення якості товарів та послуг, розширення цільового сегменту ринку та забезпечення стійкості, мінімізація впливу ризиків, оптимізація тривалості оборотного та інвестиційного циклів, покращення ресурсного потенціалу, вдосконалення системи оплати праці, використання методів мотивації, покращення системи управління підприємством, оптимізація структури товаропостачання та мінімізація витрат) [4, с. 323-324]. Реалізація вищезначених цілей на підприємствах машинобудування дозволить підвищити конкурентоспроможність, сформувати конкурентні переваги, визначити перспективні напрями діяльності в майбутньому.

Під час здійснення стратегічного управління конкурентоспроможністю на підприємствах машинобудування важливу роль відіграє врахування мінливості ринкового середовища, що впливає на рівень витрат, прибутковості, організацію виробництва, якість та ціну продукції, ринки збуту, забезпеченість сировиною, матеріалами, конкурентну боротьбу. Задля покращення стратегічного управління конкурентоспроможністю на підприємствах доцільно враховувати рівень забезпеченості ресурсами,

особливості роботи підприємства, використовувати сучасні методи управління, впроваджувати енергозберігаючі та ресурсощадні технології для виробництва якісної продукції, вдосконалити систему інформаційного забезпечення, враховувати потреби споживачів, здійснювати управління виробництвом.

Відповідно до проведених досліджень можна узагальнити, що стратегічне управління конкурентоспроможністю на підприємствах машинобудування має довгостроковий характер, дозволить обрати стратегію управління, здійснити діагностику конкурентних цілей, корегувати мету діяльності, завдання, сформувати набір заходів щодо підвищення конкурентоспроможності, врахувати вплив внутрішнього та зовнішнього середовища, обрати конкурентну стратегію, визначити конкурентні переваги, рівень конкурентної боротьби, здійснити аналіз діяльності конкурентів. Серед основних результатів здійснення стратегічного управління конкурентоспроможністю слід навести такі: отримання бажаного конкурентного статусу; утримання конкурентних позицій; формування конкурентного потенціалу; зниження негативного впливу загроз, ризиків; формування нових бізнес-ідей; аналізування діяльності суперників; досягнення високих кінцевих результатів; мінімізація витрат.

В цілому стратегічне управління на підприємствах машинобудування слід розглядати як один з ефективних способів управління в умовах змінності ринкового середовища, що дозволяє вибрати більш ефективні стратегії розвитку, сформувати перспективні напрямки розвитку, досягнути поставлених цілей діяльності, визначити стратегічний потенціал, сформувати довгострокові конкурентні переваги, своєчасно реагувати на вплив зовнішніх факторів. Крім того, на переважній більшості підприємств машинобудування здійснюється короткострокове управління, а не стратегічне управління, що обмежує можливості визначення перспектив розвитку у майбутньому, формування конкурентних переваг і тому доцільним є здійснення заходів щодо побудови ефективного процесу управління, що сприятиме прийняттю ефективних організаційних та управлінських рішень, налагодженню ефективності функціонування, злагодженій роботі, підвищенню конкурентоспроможності у довгостроковому періоді. Перевагою стратегічного управління для підприємств машинобудування є можливість не лише підвищення конкурентоспроможності, але й визначення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз, перспектив до покращення результатів діяльності, прогнозування можливих варіантів розвитку ситуації, розробка стратегій щодо послаблення негативних тенденцій та посилення позитивних, що забезпечить своєчасну нейтралізацію, ліквідацію впливу факторів зовнішнього середовища, визначення перспектив подальшої діяльності.

Висновки з цього дослідження. В умовах мінливого середовища, загострення конкурентної боротьби на підприємствах машинобудування виникає потреба до зміцнення позицій на ринку, виявлення слабких місць, конкурентних переваг, що можливо шляхом здійснення стратегічного управління. Стратегічне управління конкурентоспроможністю направлене на досягнення довгострокових цілей, формування стратегічних планів, коригування завдань та цілей, випуск якісної продукції з мінімальними витратами, підвищення ефективності роботи, досягнення бажаних результатів, визначення резервів підвищення конкурентоспроможності, формування конкурентних переваг, що забезпечить успішне функціонування, визначення напрямків розвитку, зростання показників діяльності.

Література

1. Балабанова Л.В., Холод В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навчальний посібник. Київ: «Професіонал», 2006. 448 с.
2. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. Київ: ДАКККІМ, 2006. 160 с.
3. Желуденко К. В. Стратегічне управління в забезпеченні конкурентоспроможності аграрних підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 14, Ч. 1. С. 89-93.
4. Лупак Р. Л. Економічне обґрунтування стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства. Бізнес інформ. 2013. № 4. С. 320-325.
5. Самойленко Ю.В. Економічний механізм формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2010. № 3 (53). С.94-98.
6. Федорова Т.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю хлібопекарських підприємств. Молодий вчений. 2014. № 8 (11). С. 53-56. URL: <http://molodyvchenuy.in.ua/files/journal/2014/8/55.pdf>.
7. Халімон Т. М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10, Ч. 2. С. 117-120.
8. Чорна Л.О., Чорна Н.Ю. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства — система взаємозв'язку якісних та кількісних показників розвитку. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 3. С. 15-18.
9. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. Київ : КНЕУ, 2004. 699 с.
10. Яременко О. Ф. Науково-практичні аспекти стратегічного і тактичного управління конкурентоспроможністю підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2011. № 5, Т. 1. С. 35-37.

References

1. Balabanova L.V., Kholod V.V. (2006). *Stratehichne marketynhove upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv: navchalnyi posibnyk* [Strategic marketing management of enterprise competitiveness: a textbook]. Kyiv: «Profesional».
2. Drahan O.I. (2006). *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv: teoretychni aspekty: monohrafiia* [Management of enterprise competitiveness: theoretical aspects: monograph]. Kyiv: DAKKKiM, 2006.
3. Zheludenko K. V. (2017). *Stratehichne upravlinnia v zabezpechenni konkurentospromozhnosti ahrarykh pidpriemstv* [Strategic management in ensuring competitiveness agricultural enterprises]. Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy, Vol. 14, part 1, pp. 89-93.
4. Lupak R. L. (2013). *Ekonomichne obgruntuvannia stratehichnoho upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva* [Economic Substantiation of Strategic Management of Company Competitiveness]. Business inform, No. 4, pp. 320–325.
5. Samoilenko Yu.V. (2010). *Ekonomichnyi mekhanizm formuvannia stratehii upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva* [Economic mechanism of formation of strategy of management of competitiveness of the enterprise]. Bulletin of ZhSTU. Economic sciences, No. 3 (53), pp. 94-98.
6. Fedorova T.V. (2014). *Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu khlibopekarskykh pidpriemstv* [Strategic management of mechanical bakeries competitiveness]. Young scientist, No. 8 (11), pp. 53-56. Retrieved from: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/8/55.pdf>.
7. Halimon T. M. (2016). *Stratehii pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva* [The enterprise competitiveness strategies]. Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy, issue 10, part 2, pp. 117-120.
8. Chorna L.O., Chorna N.Iu. (2015). *Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva — systema vzaiemozviazku yakisnykh ta kilkisnykh pokaznykiv rozvytku* [Strategic management competitiveness of enterprises — system interaction between qualitative and quantitative indicators]. Investments: practice and experience, No. 3, pp. 15–18.
9. Shershnova Z.Ie. (2004). *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv : KNEU.
10. Yaremenko O. F. (2011). *Naukovo-praktychni aspekty stratehichnoho i taktychnoho upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva* [Scientific and practical aspects of strategic and tactical management of enterprise competitiveness]. Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences, No. 5, vol. 1, pp. 35-37.

Рецензія/Peer review : 18.05.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019

УДК 65.336.71

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-25-33

ГОНЧАРЕНКО Т. П.

Сумський коледж економіки і торгівлі

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ НЕПРЯМОГО ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА БАНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ PEST-АНАЛІЗУ

В даній статті аналізується один із можливих методів оцінювання факторів непрямого впливу зовнішнього середовища типового українського банку за допомогою інструментарію PEST-аналізу. Він передбачає оцінку політико-правового, економічного, соціокультурного та технологічного середовищ в країні за допомогою вимірюваних кількісних показників (наприклад, Світовий урядовий індекс, ВВП, індекс споживчих цін, індекси економічної активності, рівні зайнятості та безробіття, індекс людського розвитку та індекс Джині, індекс глобальної конкурентоспроможності тощо). Отримані результати можуть бути покладені в основу прийняття подальших рішень як на стратегічному так і на оперативному рівнях та використані на інших етапах аналізу.

Ключові слова: стратегічний аналіз, зовнішнє середовище, фактори непрямого впливу, банківські установи, PEST-аналіз.

GONCHARENKO T.

Sumy College of Economics and Trade

STRATEGIC ANALYSIS OF INDIRECT FACTORS OF THE BANK'S EXTERNAL ENVIRONMENT WITH THE PEST ANALYSIS

In today's economic environment, banking institutions operate in the context of banking sector reform, which involves a set of measures, including a significant reduction in the number of these entities, increasing transparency and efficiency of their activities, ensuring the financial stability of the country and approximation of the existing banking system and measures to regulate it. central level to European standards and the like. It is in these circumstances that the level of competitiveness for banks is increasing, which also requires new approaches to their strategic management.

Strategic management for a banking institution can be seen as setting long-term and strategic goals (such as becoming a leader in banking or in a particular market segment, integrating into international markets, etc.), tactics and other elements that ultimately form a unified strategy. At the same time, for the effective strategic management of the bank it is necessary to take into account the factors of the internal and especially the external environment and use available information to adjust its own activities.

The aim of the research - to propose an approach to strategic analysis of the main factors of indirect influence of the external environment of the Ukrainian bank.

This article analyzes one of the possible methods of estimating the environmental factors of a typical Ukrainian bank through the PEST analysis tool. It provides an assessment of the country's political, economic, socio-cultural and technological environments using measurable quantitative indicators (eg World Government Index, GDP, Consumer Price Index, Economic Activity Indices, Employment and Unemployment Levels, Human Development Index and Gini Index, Index global competitiveness, etc.).

The results obtained can form the basis for further decision-making at both the strategic and operational levels and can be used at other stages of the analysis.

Keywords: strategic analysis, external environment, factors of indirect influence, banking institutions, PEST analysis.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання банківські установи функціонують в умовах реформування банківського сектору що передбачає комплекс заходів, у тому числі суттєве скорочення кількості даних суб'єктів господарювання, підвищення прозорості та ефективності їх діяльності, забезпечення фінансової стабільності країни та наближення існуючої банківської системи та заходів її регулювання на центральному рівні до європейських стандартів тощо. Саме в таких умовах зростає рівень конкурентоспроможності для банків, що потребує і нових підходів до їх стратегічного управління.

Стратегічне управління для банківської установи може розглядатися як встановлення довгострокових та стратегічних цілей (наприклад, стати лідером надання банківських послуг чи в певному сегменті ринку, інтегруватися на міжнародний ринки тощо), тактик та інших елементів, що врешті формують єдину стратегію. При цьому, для здійснення ефективного стратегічного управління банку необхідно враховувати фактори внутрішнього і передусім зовнішнього середовища та використовувати наявну інформацію для коригування власної діяльності.

В даній статті акцентуємо увагу на зовнішніх факторах непрямого впливу, до яких безпосередньо відносять політичні, економічні, соціальні та інші об'єктивні неконтрольовані обставини, що створюють загальні умови існування банківської установи та визначимо основні кількісні показники, що їх характеризують.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питання зовнішнього та внутрішнього середовища банку в контексті його стратегічного управління було об'єктом численних досліджень, серед яких виокремимо наступні: Буряк А. В. [0], Василенко В. О., Ткаченко Т. І. [0], Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. [0], Любунь О. С. [0], Парасій-Вергуненко І.М. [0], Примостка Л.О. [0] тощо.

Чепелюк Г. М. в своїй роботі досліджує основні методи, які можуть застосовуватися при проведенні стратегічного аналізу зовнішнього середовища банку, зокрема:

– «моделювання, що використовуються для опису та вивчення стану об'єктів контролю, зовнішніх впливів та умов, в яких здійснюються ведення банківські операції;
– прогнозування (в тому числі планування) – визначення цілей та засобів ефективного управління та контролю;

– інтеграції даних – набувають великого значення в умовах постійного зростання обсягів, масштабів та складності здійснюваних банками операцій (що тягне за собою неповноту, розрізненість інформації) та мають перспективи застосування для формування цілісного уявлення про об'єкти контролю;

– системного аналізу – застосовуються для вироблення альтернативних управлінських рішень» [0].

У стратегічному аналізі зовнішнього середовища банку можуть бути використані і типові методи прийняття управлінських рішень, які прийнято поділяти на кількісні (наприклад, аналітичні, статистичні, методи теорії ігор тощо) та якісні (включають різноманітні експертні методи) [0]. При цьому, на думку групи науковців на чолі з Обиденною Т. С., до методів прийняття рішень доцільно включати:

– методи діагностики проблем (наприклад, факторний аналіз, методи моделювання, прогнозування тощо);

– методи генерації альтернатив;

– методи оцінки і вибору альтернатив (наприклад, через методи експертних оцінок чи критеріальні методи);

– методи реалізації рішень (включають методи планування, організації та контролю);

– аналітичні методи (методи економічного аналізу, ділових ігор тощо) [0].

Незважаючи на численні дослідження, систематизованого підходу до оцінки факторів непрямого впливу зовнішнього середовища банку за допомогою кількісних показників в Україні присвячено недостатньо уваги та потребує більш детального дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є пропонування підходу до стратегічного аналізу основних факторів непрямого впливу зовнішнього середовища українського банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі ґрунтовного дослідження основних методів, що можуть бути використані в результаті стратегічного аналізу факторів непрямого впливу зовнішнього середовища банку, нами було обрано групу якісних методів, до якої належить PEST-аналіз. Він передбачає оцінку наступних факторів, що покладені в його аббревіатуру:

- політико-правове середовище (P – political factors);

- економічне середовище (E – economic factors);

- соціокультурне середовище (S – social factors);

- технологічне середовище (T – technological factors).

Звичайно, цими факторами обмежуватись не можна, адже існують й додаткові чинники, як наприклад правові, демографічні, форс-мажорні фактори (під якими маються на увазі наслідки непередбачуваних подій як стихійних лих, масових заворушень, революцій тощо). Проте ми в основу нашого дослідження закладаємо саме ці чотири групи як найбільш ґрунтовні, дещо розширюючи їх зміст. Окрім того, було обрано показники, які кількісно виражені у вигляді статистичних даних за тривалий проміжок часу.

Першою групою факторів, які мають значний вплив на банківську систему та стратегічне управління окремою банківською установою, є політичні або політико-правові. Вони проявляються в якості та прозорості законодавства щодо ведення банківської та підприємницької діяльності, специфікою політичної системи та рівня корупції, рівнем державного регулювання та втручання в банківський сектор тощо. В Україні дана складова займає особливе місце, що передусім пов'язано з військовим конфліктом на Сході країни та анексією АР Крим, значним рівнем корупції, що мають негативний вплив на стратегічний менеджмент банків та результати їх діяльності.

В кількісному вимірі політико-правові фактори можна розглянути за допомогою показника Світового банку – Світового урядового індексу (The Worldwide Governance Indicators, далі – WGI), який включає в себе наступні індикатори:

- голосування та підзвітність (voice and accountability), що характеризує ступінь свободи громадян, їх можливість брати участь у виборах, об'єднуватися у групи, вільно виражати свої погляди, свобода ЗМІ;

- політична стабільність і відсутність насильства / тероризму (political stability and absence of violence / terrorism), що показує вірогідність дестабілізації уряду, у тому числі шляхом насильницьких методів (війни, тероризму тощо);

- ефективність роботи уряду (government effectiveness), що характеризує якість державних послуг, незалежність уряду від політичного тиску, якість розробки і реалізації політики тощо;

- якість регулювання (regulatory quality), що показує можливість уряду формулювати та впроваджувати відповідну політику та правила діяльності приватного сектора;

- верховенство права (rule of law) показує рівень дотримання прав людини та суспільства, ймовірність злочинів та насильства тощо;

- боротьба з корупцією (control of corruption), що показує рівень корумпованості влади та суспільства, підпорядкування держави приватним інтересам чи політичним елітам тощо.

Розглянемо динаміку складових Світового урядового індексу в Україні за 1996-2018 рр. на рисунку 1. Розраховані індекси коливаються в межах від -2,5 (найнижче) до 2,5 (найвище).



Рис. 1 Динаміка Світового урядового індексу (WGI) в Україні за 1996-2018 рр.

Джерело: статистична база Світового банку [0].

Як бачимо, більшість показників мають від'ємні значення, що свідчить про значні негативні тенденції в політико-правовій сфері України. Зазначимо, що спостерігається стрибкоподібний спад показника «політична стабільність і відсутність насильства / тероризму», що пов'язано зі значною політичною нестабільністю та подальшим загостренням військового конфлікту на сході країни. Показник «голосування та підзвітність» мав тенденцію до коливань і періодичного набуття позитивного значення (у тому числі у 2016-2017 роках). На низькому рівні весь час знаходився показник «боротьба з корупцією» (-1,11 у 1996 році і -0,87 у 2018 році), що негативно впливає на інвестиційний та економічний клімат країни. Показники «ефективність роботи уряду» та «якість регулювання» мали відносно інших середні показники, проте також переважно від'ємного характеру. Це є свідченням нестійкого політичного та правового становища, що є негативним для розвитку банківської системи та його ефективного стратегічного управління.

Враховуючи таку політичну ситуацію в країні банкам достатньо важко точно спрогнозувати певні стратегічні цільові орієнтири, але ретроспективний аналіз наведених вище показників повинен бути врахований менеджментом установи для врахування наявних тенденцій.

Для повноцінної оцінки економічних факторів, які мають вплив на діяльність банківських установ, пропонуємо окремо розглянути такі блоки показників: макроекономічні, ринку праці та зовнішнього сектору.

Серед макроекономічних показників найбільш вагоме значення займають динаміка внутрішнього валового продукту (ВВП), індексів споживчих цін та цін виробників, що наведена за 1996-2018 рр. (рис. 2).

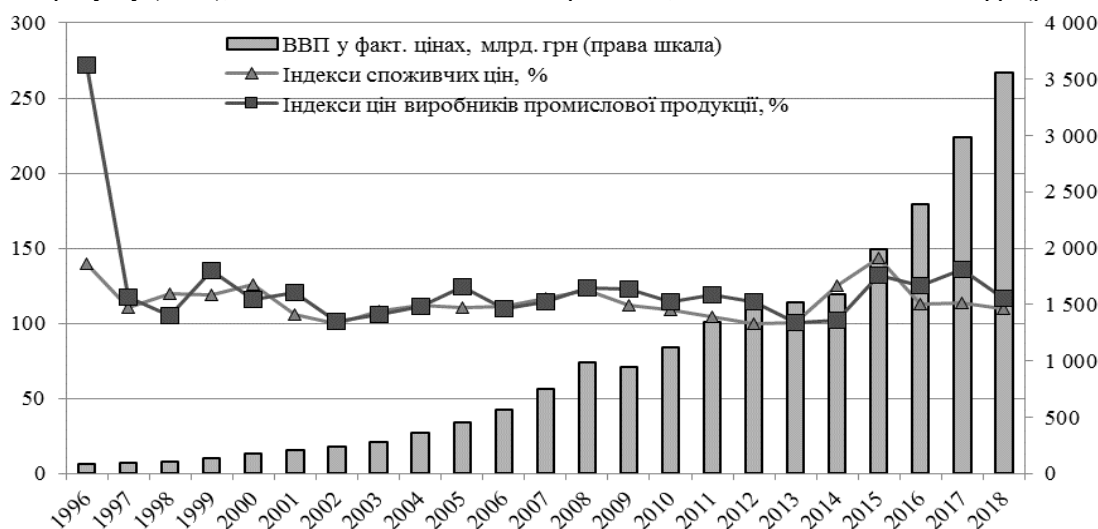


Рис. 2 Динаміка ВВП, індексу споживчих цін та цін виробників в Україні за 1996-2018 рр., % до попереднього року

Джерело: статистична база Державної служби статистики України [0].

Аналізуючи динаміку ВВП за 1996-2018 рр. як одного із основних макроекономічних показників можна стверджувати про його поступове нарощення – в середньому за аналізований період він зріс в 43,7 раз (окрім 2009 року, коли спостерігається незначний спад, спричинений світовою економічною кризою). Не менш важливим є показник індексу споживчих цін, що характеризує інфляційні зміни в країні. Як бачимо на графіку, даний показник мав нестійкий характер, проте свого максимального значення він набув в 2015 році і складав 143,3%. За останні роки ціни почали трохи стабілізуватися і в 2018 році зросли помірно на 9,8%. Близькою за тенденцією є зміна індексу цін виробників, що характеризує зміну цін на засоби виробництва, станом на 2018 рік він складав 116,5%.

Для характеристики економічної активності в Україні за 1996-2018 рр. по основним галузям пропонуємо розглянути динаміку індексів промисловості, сільського господарства, будівництва та торгівлі на рисунку 3.



Рис. 3 Динаміка основних показників економічної активності в Україні за 1996-2018 рр., % до попереднього року
Джерело: статистична база Державної служби статистики України [0] та Національного банку України [0].

Спостерігається відносно подібний напрямок розвитку економічної активності за проаналізованими галузями зі значним спадом в 2009 та 2015 роках. Найнижчі показники на початку аналізованого періоду мав індекс обсягу виконаних будівельних робіт та складав лише 66,4%, проте станом на 2018 рік спостерігалось значне зростання в галузі будівництва до 108,5% до попереднього року. Індекс роздрібною торгівлі в середньому за аналізований період змінився на 11,5%, індекс валової продукції сільського господарства – на 19,4%. На достатньо високому рівні весь час знаходився індекс промислової продукції, його зміни в середньому коливалися в межах 1-2% і станом на 2018 рік він складав 101,6% до попереднього року.

Не менш важливий вплив серед економічних факторів є динаміка ринку праці, основними показниками якого є рівень зайнятості та безробіття, рівень доходів тощо (рис. 4).

Як видно з графіку, до 2008 року спостерігалось зменшення рівня безробіття до 6,4%, після чого спостерігалось поступове підвищення і станом на 2018 рік даний показник складав 8,8% населення. Рівень зайнятості населення також останніми роками зазнав скорочення до 57,1% у 2018 році. В середньому порівняно з 1996 роком рівень зайнятості скоротився на 1%. Сукупні ресурси домогосподарств (в середньому на місяць) поступово зростали і за аналізований період зміна відбулася в 96,5 разів (станом на 2018 рік вони склали 9904,1 грн). Натомість індекс реальної заробітної плати населення як основний показник їх купівельної спроможності зазнав коливань, найбільші спади відбулися в кризові 2009 та 2015 роки до 90,8% та 79,8% відповідно. В останні роки даний показник поступово зростав і станом на 2018 рік складав 112,5%.

Наступним блоком економічних факторів, що впливають на діяльність банківських установ є показники зовнішнього сектору (рис. 5), що характеризують економічні відносини між резидентами та нерезидентами України. Розглянемо показники державного боргу країни, прямих іноземних інвестицій та експортно-імпорتنих відносин за 1996-2018 рр..

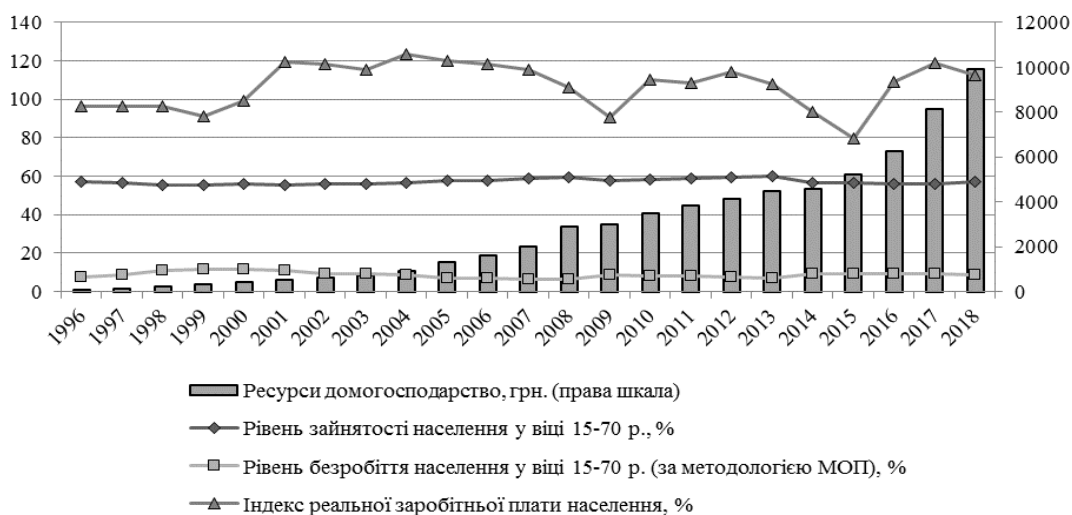


Рис. 4. Динаміка основних показників ринку праці в Україні за 1996-2018 рр., % до попереднього року
Джерело: статистична база Державної служби статистики України [0].

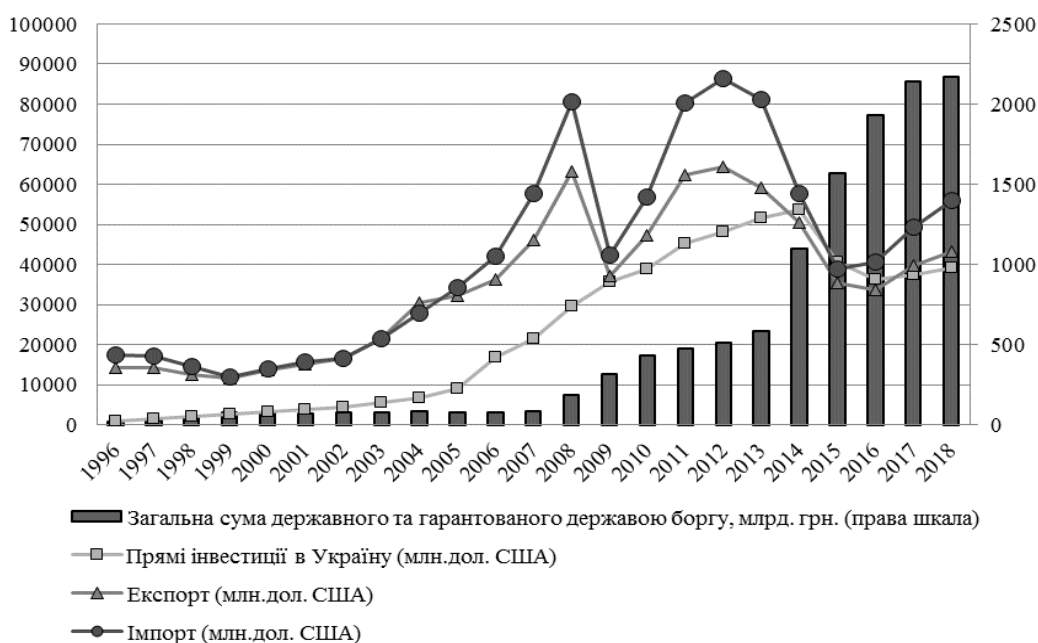


Рис. 5. Динаміка основних показників зовнішнього сектору в Україні за 1996-2018 рр.
Джерело: статистична база Національного банку України [0].

Аналізуючи наведений вище графік можна стверджувати, що показники зовнішнього сектору також відображають кризові явища 2008-го та 2014-го років. Прямі іноземні інвестиції відображають інвестиційну привабливість країни щодо глобального середовища, проте в Україні економічна активність інвесторів залишається на низькому рівні. Хоча до 2014 року спостерігалось поступове їх зростання, в останні роки обсяг прямих іноземних інвестицій скоротився майже на 30%. Показники експорту та імпорту стрімко нарощували свої обсяги до 2008 року (вони зросли майже в 5 раз), після чого спостерігався стрімкий спад майже на 41% (для експорту) та 46% для імпорту). До 2012 року спостерігалось стрімке відновлення позицій, після чого відбувся наступний стрімкий спад до рівня 2009 року. В останні роки спостерігається повільне зростання позицій. При чому, як бачимо, в переважній більшості аналізованих років спостерігалось від'ємне сальдо торгівельного балансу.

Щодо показника державного та гарантованого боргу країни, то тенденцій його стрімкого зростання є негативною. Зазначимо, що в його структурі понад 60% складає зовнішній борг, що підвищує залежність нашої країни перед іноземними кредиторами та створює додаткові ризики для банківської діяльності. Натомість, золотовалютні резерви країни стрімко скорочуються.

Не менш важливими для банківських установ є соціальні або соціально-демографічні фактори, що безпосередньо визначають стан клієнтської бази банківських установ. Пропонуємо розглянути динаміку основних показників даної сфери. Перш за все розглянемо кількісний стан даного блоку факторів через

показники чисельності населення (18 років і старше та міського населення) та його міграційний приріст/скорочення (рис. 6).



Рис. 6. Динаміка чисельності населення (18 років і старше та міського) та міграційного приросту/скорочення в Україні за 1996-2018 рр.

Джерело: статистична база Державної служби статистики України [0].

За аналізований період спостерігалось поступове скорочення чисельності населення на 17% (з 38457,4 тис. осіб у 1996 р. до 42386,4 тис. осіб у 2018 році), що пояснюється через негативний природний та міграційний приріст. Щодо міграційного руху населення, то спостерігалась зміна з суттєвого скорочення до незначного приросту (станом на 2018 рік міграційний приріст складав 18,6 тис. осіб), проте це суттєво не покращило ситуацію. Це є негативними факторами, адже свідчить про скорочення клієнтської бази та підвищення рівня конкуренції на банківському ринку. Чисельність міського населення поступово збільшувалася і складала 69,2% у 2018 році (порівняно з 67,7% у 1996 р.), що свідчить про високий рівень урбанізації.

Для дослідження змін в якісному складі соціально-демографічних факторів доцільно розглянути показники якості життя, освіченості населення тощо. Найбільш доцільним для узагальненого розгляду всіх цих характеристик є індекс людського розвитку (Human Development Index – HDI), що вимірюється ООН для порівняння людського потенціалу різних країн світу. В його основу покладено три показника: очікувана тривалість життя, рівень грамотності та очікувана тривалість навчання населення країни. Окремо заслуговує на увагу в цьому блоці факторів показник нерівномірності доходів населення та розшарування суспільства, що виражається за допомогою індексу Джині. Розглянемо зазначені показники та їх динаміку для України за 1996-2018 роки на рисунку 7.

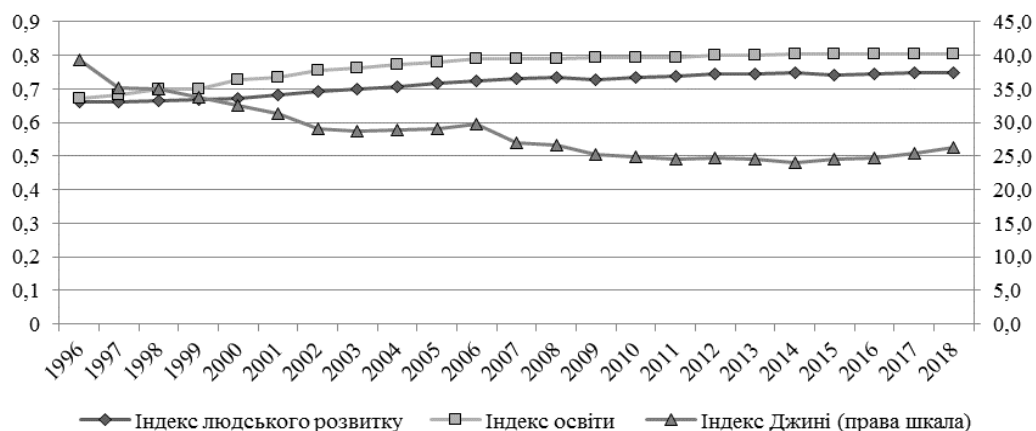


Рис. 7. Динаміка індексу людського розвитку, індексу освіти та індексу Джині в Україні за 1996-2018 рр.

Джерело: статистична база Світового банку [0].

Індекс людського розвитку та індекс освіти за аналізований період помірно зростали на 13% та 20% відповідно. Станом на 2018 рік індекс людського розвитку складав 0,75, відповідно до якого Україна

потрапила до групи країн з високим рівнем людського розвитку. Щодо індексу Джині, то він поступово спадав – порівняно з 1996 роком на 33% за аналізовані роки. В 2018 році він склав 26,5 %, що є позитивним рівнем, адже Україна вважається в топі лідерів за рівнем нерівності доходів населення.

Розглядаючи соціальні фактори важливе значення має ступінь довіри населення до банківських установ. Враховуючи, що соціологічні дослідження цього напрямку мають нерегулярний характер та не можуть бути покладені в основу наших розрахунків на щорічній основі, було прийнято рішення проаналізувати динаміку депозитів фізичним та юридичним особам як показник довіри банківським інститутам (рис. 8).

Отже, обсяг депозитів поступово зростає за аналізований період – в 28 разів для фізичних осіб та в 26 разів для юридичних, станом на 2018 рік сумарний обсяг депозитів склав 974,3 млрд. грн. У 2009 році спостерігається пікове значення сумарного обсягу депозитів у відсотковому вираженні – 46% від ВВП, після чого спостерігався значний спад (на 15% від ВВП) у зв'язку з фінансово-економічною кризою. В подальші роки спостерігалось поступове зростання обсягів депозитів передусім за рахунок фізичних осіб до 2014 року, після чого спостерігалось падіння відсоткового значення сумарного обсягу депозитів до 27,4% від ВВП у 2018. Причиною цього є передусім кризові явища в економіці, зменшення доходів населення та підвищення їх витрат. Для порівняння, в розвинених країнах світу (США, країни ЄС) частка заощаджень в структурі ВВП займає понад 60-70%.

Технологічні фактори мають значний вплив на функціонування банківських установ, адже вони визначають інноваційність та наукоємність діяльності банку, що є дуже важливим для його конкурентоспроможності. Для характеристики даної групи було обрані наступні показники: обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт та індекс глобальної конкурентоспроможності (як узагальнені показники по країні, рис. 9) та більш специфічні для банківської сфери – банки-учасники карткових платіжних систем та держателі платіжних карток (Рис. 10).



Рис. 8. Динаміка обсягів депозитів фізичним та юридичним особам в Україні за 2002-2018 рр.

Джерело: статистична база Національного банку України [0].

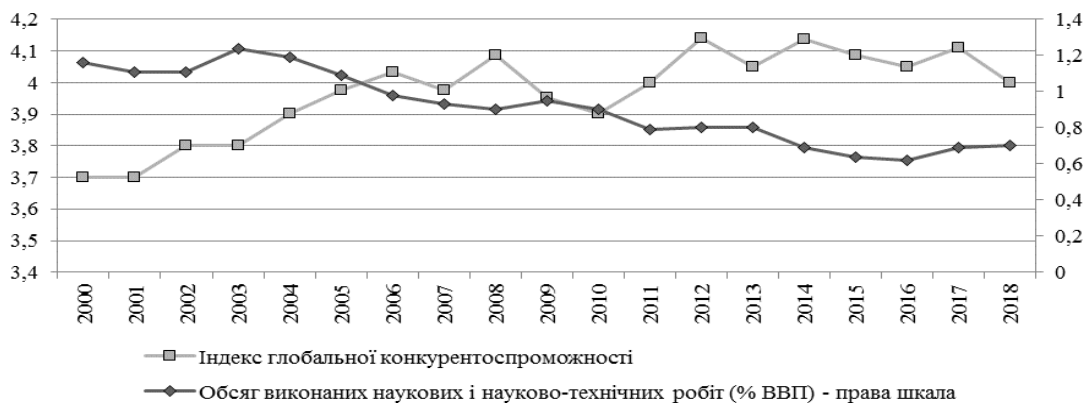


Рис. 9. Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності та обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні за 2000-2018 рр.

Джерело: статистична база Державної служби статистики України [0] та Всесвітнього економічного форуму [0].

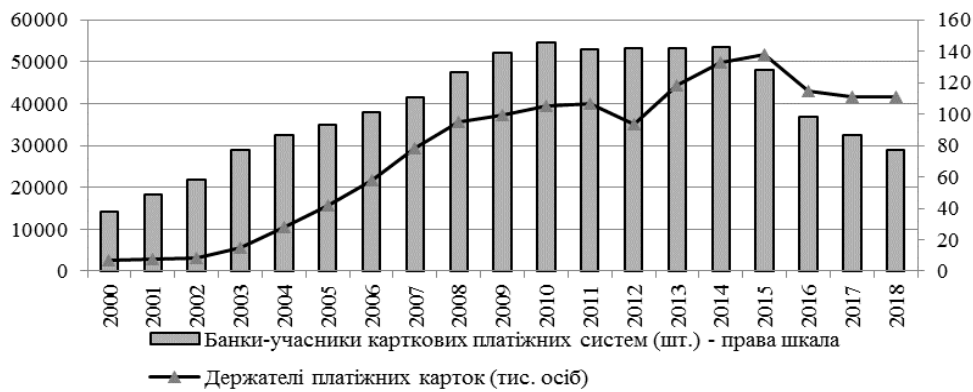


Рис. 10. Динаміка банків-учасників карткових платіжних систем та держателів платіжних карток в Україні за 2000-2018 рр.
Джерело: статистична база Національного банку України [0].

Таким чином, спостерігаємо зростання глобальної конкурентоспроможності країни, проте на фоні міжнародного порівняння дані показники є достатньо низькими (станом на 2018 рік Україна займала 83 місце з 140 країн). Аналізуючи такі компоненти даного індексу як рівень технологічного розвитку та інноваційний потенціал, слід зазначити, що дані індикатори займають достатньо низькі позиції, що є негативним фактором. Щодо другого показника – обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт в структурі ВВП, то його частка скоротилася до 0,7% від ВВП, що свідчить про незначне зменшення НТР в Україні.

Достить цікавим в цьому контексті є соціологічне дослідження Київського міжнародного інституту соціології (КМІС) [0] щодо величини проникнення Інтернету в Україні. Так, даний показник станом на 2017 рік склав 63% порівняно з 1% 1996 року та він продовжує стрімко зростати, особливо серед дорослого населення. Це є суттєвим фактором, що повинен бути врахований в діяльності банківської установи, адже передбачає можливість розширення клієнтської бази та підвищення власної конкурентоспроможної позиції за рахунок використання інтернет-технологій (наприклад, Е-банкінгу, мобільного банкінгу тощо).

Аналізуючи такі показники як кількість банків-учасників карткових платіжних систем та держателів платіжних карток слід зазначити, що їх кількість також скоротилася. Станом на 2018 рік їх кількість складала 77 банків та 41 721 тис. осіб. На нашу точку зору, це є закономірним наслідком «очищення» банківської системи останніх років та відповідає нормі.

Висновки. Проведений PEST-аналіз може бути використаний банком як елемент стратегічного управління для оцінки факторів непрямого впливу зовнішнього середовища. Це дозволяє проаналізувати політико-правове, економічне, соціокультурне та технологічне середовище в країні. Фактично, менеджмент банку не може ніяким чином вплинути на ці фактори, але їх врахування та використання для прогнозування в майбутньому дозволить прийняти ефективні управлінські рішення.

Проаналізувавши політико-правове середовище в Україні за 1996-2018 роки за допомогою Світового урядового індексу (WGI), було відмічено переважно негативні тенденції щодо боротьби із корупцією, ефективності роботи уряду, якості регулювання та політичної стабільності і відсутності насильства / тероризму. Відносно позитивним є показник «голосування та підзвітність», що свідчить про розвиток громадянського суспільства. Економічне середовище в Україні характеризувалося наступними тенденціями: зростанням ВВП, відносною стабілізацією цін в останні роки та налагодження економічної активності, зростанням доходів населення та оптимізацією рівня безробіття, негативним зростанням суми державного та гарантованого боргу країни, спаданням обсягу прямих іноземних інвестицій та експортно-імпорتنних потоків після 2013-2014 р. Соціокультурне середовище в Україні за 1996-2018 рр. характеризувалося скороченням чисельності населення (18 років і старше та міського) та позитивним міграційним приростом, стабільним поступовим зростанням індексу людського розвитку та зменшенням нерівності доходів населення, а також зменшення частки депозитів у структурі ВВП як показника зниження довіри до банківських установ. Технологічне середовище характеризується низьким рівнем глобальної конкурентоспроможності країни в світі, скороченням обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт в структурі ВВП, зменшенням банків-учасників карткових платіжних систем та держателів платіжних карток тощо.

Література

1. The Global Competitiveness Report 2018. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/>.
2. The Worldwide Governance Indicators (WGI). – Режим доступу: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>.
3. Буряк А. В. (2012). Фактори впливу на ефективність банківського бізнесу / А.В. Буряк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 239-242.
4. Василенко В. О. Стратегічне управління: навчальний посібник / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К.: В-тво ЦУЛ, 2003. – 396 с.
5. Динаміка користування інтернет в Україні: травень 2017: прес-реліз Н. Харченко, Київського міжнародного інституту соціології (КМІС). – Режим доступу: <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=705&page=1&t=5>.

6. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку: навчальний посібник / С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, І.В. Волошко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
7. Кушлик-Дивульська О.І. Основи теорії прийняття рішень / О.І. Кушлик-Дивульська, Б.Р. Кушлик. – К., 2014. – 94с.
8. Любунь О. С. Фінансовий менеджмент у банку : навчальний посібник / Любунь О. С., Грушко В. І.; Міністерство освіти і науки України. – К. : Слово, 2004. – 296 с.
9. Обиденнова Т. С. Методи прийняття управлінських рішень в умовах розроблення, впровадження та функціонування системи менеджменту інформаційної безпеки / Т.С. Обиденнова, О.О. Гусаров, О.Ю. Антишева // Проблеми системного підходу в економіці. – 2019. – Вип. 2(1). – С. 153-157. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_2\(1\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_2(1)_25).
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Офіційний сайт Національного банку України. Статистика. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/statistic>.
12. Парасій-Вергуненко І.М. (2007). Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: монографія. – Київ: КНЕУ, 2007. – 360 с.
13. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник - 3-тє вид., допов. і переробл. – Київ: КНЕУ, 2012. – 338 с.
14. Чепелюк Г. М. Стратегічний аналіз та планування розвитку банку в умовах взаємодії з чинниками зовнішнього середовища / Г.М. Чепелюк // Ефективна економіка. –2019. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7060>.

References

1. The Global Competitiveness Report 2018. – Rezhim dostupu: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/>.
2. The Worldwide Governance Indicators (WGI). – Rezhim dostupu: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>.
3. Burjak A. V. (2012). Faktori vplivu na efektivnist' bankivs'kogo biznesu / A.V. Burjak // Innovacijna ekonomika. – 2012. – № 7. – S. 239-242.
4. Vasilenko V. O. Strategichne upravlinnja: navchal'nij posibnik / V. O. Vasilenko, T. I. Tkachenko. – K.: V-tvo CUL, 2003. – 396 s.
5. Dinamika koristuvannja internet v Ukraїni: traven' 2017: pres-reliz N. Harchenko, Kiїvs'kogo mizhnarodnogo institutu sociologii (KMIS). – Rezhim dostupu: <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=705&page=1&t=5>.
6. Koz'menko S.M. Strategichnij menedzhment банку: navchal'nij posibnik / S.M. Koz'menko, F.I. Shpig, I.V. Voloshko. – Sumi: VTD «Universitets'ka kniga», 2003. – 734 s.
7. Kushlik-Divul's'ka O.I. Osnovi teorii prijnattja rishen' / O.I. Kushlik-Divul's'ka, B.R. Kushlik. – K., 2014. – 94s.
8. Ljubun' O. S. Finansovij menedzhment u банку : navchal'nij posibnik / Ljubun' O. S., Grushko V. I.; Ministerstvo osviti i nauki Ukraїni. – K. : Slovo, 2004. – 296 s.
9. Obidenнова T. S. Metodi prijnattja upravlins'kih rishen' v umovah rozroblennja, vprovadzhennja ta funkcionuvannja sistemi menedzhmentu informacijnoi bezpeki / T.S. Obidenнова, O.O. Gusarov, O.Ju. Antipeva // Problemi sistemnogo pidhodu v ekonomici. – 2019. – Vip. 2(1). – S. 153-157. – Rezhim dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_2\(1\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_2(1)_25).
10. Oficijnij sajt Derzhavnoi sluzhbi statistiki Ukraїni. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Oficijnij sajt Nacional'nogo банку Ukraїni. Statistika. – Rezhim dostupu: <https://bank.gov.ua/statistic>.
12. Parasiј-Vergunenکو I.M. (2007). Strategichnij analiz u bankah: teorija, metodologija, praktika: monografija. – Kiїv: KNEU, 2007. – 360 s.
13. Primostka L.O. Finansovij menedzhment u банку: pidruchnik - 3-te vid., dopov. i pererobl. – Kiїv: KNEU, 2012. – 338 s.
14. Chepeljuk G. M. Strategichnij analiz ta planuvannja rozvitku банку v umovah vzaemodії z chinnikami zovnishn'ogo sereдовishha / G.M. Chepeljuk // Eфektivna ekonomika. –2019. – № 5. – Rezhim dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7060>.

Рецензія/Peer review : 04.06.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 336.13.051(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-34-37

ДАЦЕНКО Г. В.

Хмельницький національний університет

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні проблеми щодо формування та реалізації механізму фінансової безпеки промислових підприємств. Обґрунтовано алгоритм, що ґрунтується на послідовно сформованих етапах щодо формування та реалізації механізму, засадничим підходом якого є оцінювання фінансової безпеки на підприємстві та визначення відповідності поставлених цілей досягнутим результатам.

Ключові слова: механізм, фінансова безпека, фінансовий контроль, фінансово-господарська діяльність.

DATSENKO H.

Khmelnitskyi National University

MAIN ASPECTS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF THE FINANCIAL SECURITY MECHANISM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The main problems of formation and implementation of the financial security mechanism of industrial enterprises are considered in the article. It is proved that the process of implementation of the financial security mechanism in an industrial enterprise is bounded by a number of difficulties that impede the effective management of it. The algorithm based on the consistently formed stages for the formation and implementation of the mechanism is formed, the basic approach of which is to assess the financial security of the enterprise and determine the compliance of the goals with the achieved results. It is proved that the formation of stages related to determining the directions of enterprise development, making management decisions, drawing up financial plans, determining the features of their implementation depend on the forms of ownership and organizational and legal form of functioning of the enterprise, its sectoral affiliation, chosen economy property and capital. It is substantiated that, depending on what the results of diagnostics of the state of financial and economic activity of the enterprise and conducted internal financial control over its activity are obtained, a basis is formed for determining the state of financial security at the enterprise and the prospects for its improvement.

Keywords: mechanism, financial security, financial control, financial and economic activity.

Постановка проблеми. В умовах невизначеності та зростання конкурентної боротьби фінансова безпека є невід'ємною складовою ефективною реалізації фінансової та господарської діяльності промислових підприємств. У зв'язку із цим, не викликає сумнівів розробка відповідного механізму фінансової безпеки, який покликаний забезпечити правильне та обґрунтоване планування, а також прийняття заходів, спрямованих на підвищення фінансово-господарської діяльності підприємств, сприяючи виробничому та соціальному зростанню, тим самим гарантуючи стійкість та стабільність фінансової безпеки підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд теоретико-методологічних та методичних основ забезпечення фінансової безпеки підприємств свідчить, що в науковому середовищі ці питання досліджуються досить широко. Зокрема, вагомий внесок у дослідження питань розвитку фінансової безпеки здійснили Васильців Т. Г. [1], Єрмошенко М. М. [2], Подольчак Н. Ю. [3], Трухан О. Л. [4], Мойсеєнко І. П. [5], Череп О. Г. [6] та багато інших. У роботах цих авторів розкрито проблематику обґрунтування основних аспектів забезпечення фінансової безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок вчених щодо дослідження і розробленості окресленої проблематики, все ж не до кінця вирішеними є питання щодо формування та реалізації механізму фінансової безпеки промислових підприємств. Врахування сучасних напрямів розробки механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств, розширення окремих аспектів його застосування, зумовили актуальність та практичну значущість теми даної роботи.

Формування цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування основних аспектів формування та реалізації механізму фінансової безпеки промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм фінансової безпеки створює можливості для ефективного формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства у відповідності до визначених напрямів його розвитку: зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, рівня рентабельності, платоспроможності, фінансової безпеки; максимізації ринкової вартості та мінімізації фінансових ризиків. В той же час процес впровадження механізму фінансової безпеки на промисловому підприємстві межує з низкою труднощів, які перешкоджають забезпеченню ефективного управління ним (табл. 1).

Зауважимо, що з'ясування зазначених вище причин та їх врахування при формуванні та реалізації механізму фінансової безпеки на підприємстві забезпечить високу швидкість реагування на виявлені порушення чи відхилення у його фінансово-господарській діяльності, що слугуватиме гарантом підвищення фінансової безпеки, спонукаючи до вибору оптимальних напрямів її розвитку, узгоджених із стратегічними цілями підприємства та орієнтованих на зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Таблиця 1

Основні причини, що перешкоджають впровадженню механізму фінансової безпеки на промисловому підприємстві

Причини	Характеристика причин
Неусвідомлення доцільності проведення внутрішнього фінансового контролю на підприємстві	Неусвідомленість або спотворене розуміння ролі і функцій внутрішнього фінансового контролю, способів та засобів впливу на забезпечення законної та ефективної діяльності підприємства, є визначальним фактором, що призводить до уповільнення його ефективного впровадження. Разом із тим, на сучасних підприємствах відбувається цілеспрямоване зниження впливу зазначеного фактора.
Сприйняття фінансового контролю як покарання, що склалось історично	Затяжний період планової економіки зумовив формування несталих традицій з планування та прогнозування при ухваленні управлінських рішень; недостатній рівень економічних знань щодо прогресивних інструментів фінансового контролю (як методичних, так і технологічних) гальмує усвідомлення ставлення керівництва та персоналу до останнього радше як до попередження, аніж покарання; нерозуміння сутності впровадження передових технологічних платформ і новітніх форм збору та обробки інформації тощо.
Опір змінам при впровадженні механізму фінансової безпеки	Неусвідомленість доцільності витрачання коштів на впровадження механізму фінансової безпеки керівництвом підприємства; міжособистісні конфлікти і панування психологічного клімату, що негативно впливає на відносини співробітників у колективі.
Відсутність альтернативних моделей організації фінансової безпеки	Організація фінансової безпеки «знизу-вгору»; незібраність та нерішучість керівників щодо передачі повноважень середній ланці управління з прийняття оперативних рішень (із збереженням послідовності виконання етапів фінансової безпеки, проте без регулярного втручання); неврахування ризику дублювання функцій фінансового контролю між суб'єктами, що здійснюють контрольні заходи з інших підрозділів чи відділів підприємства тощо.
Методологічні причини	Неефективне призначення на підприємстві центрів відповідальності; виникнення протиріч при короткостроковому і довгостроковому плануванні; неузгодженість методик аналізу в підрозділах, невдалий вибір методології та методичного забезпечення фінансового контролю.

* власна розробка автора

Разом з тим, з метою підвищення фінансової безпеки на підприємстві пропонуємо здійснювати її діагностику в межах функціонування механізму фінансового контролю. Водночас діагностику варто досліджувати з позиції процесу спостереження за відповідністю траєкторії розвитку фінансової безпеки підприємства. При цьому неможливо здійснювати діагностику фінансової безпеки підприємства без врахування ризиків і загроз, та аналізу факторів, що впливають на її стан.

Разом із тим, досить важливою складовою фінансової безпеки підприємства є його забезпеченість певним обсягом фінансових ресурсів, достатнім для досягнення його фінансової стабільності. Акумуляція фінансових ресурсів в необхідному обсязі може здійснюватись як за результативною діяльністю самого підприємства, що визначається у формі прибутку, так і за рахунок позикових коштів. Використовуючи власний прибуток, підприємство може сформувати фінансову базу, призначенням якої може бути як самофінансування поточної діяльності, так і здійснення розширеного відтворення. Але для підприємства, яке наразі функціонує в умовах ринкових відносин, не є прийнятним і наявність надлишкових власних фінансових ресурсів. Це можна пояснити накопиченням понаднормових запасів та інших елементів обігових коштів, що спричиняє, таким чином, відтягнення власного капіталу з виробничого процесу. Виходячи із цього, з одного боку, перед службою фінансової безпеки підприємства стоїть вирішальне завдання – забезпечення оптимальним рівнем всіх елементів обігових коштів, а з іншого, служба внутрішнього аудиту в ході аудиторської перевірки має здійснити контроль за дотриманням нормативів цих коштів. Разом із тим, для забезпечення відповідності фінансової безпеки на підприємстві допустимому рівню та розробки у перспективі заходів щодо її підвищення, важливим є врахування не лише абсолютного обсягу прибутку, а й рентабельності підприємства.

Виходячи із цього, можна стверджувати, що основним критерієм, який визначає стан фінансової безпеки підприємства, є його фінансова стабільність, за якої підприємство стабільно функціонує, зберігаючи свою фінансову безпеку в умовах додаткового рівня ризику.

Разом із тим, задля підвищення фінансової безпеки підприємства нами було розроблено алгоритм розробки та реалізації механізму фінансової безпеки, що складається з послідовності етапів формування та реалізації механізму, засадничим підходом якого є оцінювання фінансової безпеки на підприємстві та визначення відповідності поставлених цілей досягнутим результатам, що забезпечує його стійкість до ймовірних ризиків та загроз, які існують у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства (див. рис.1.).

Відповідно до приведеної схеми формування етапів, пов'язаних із визначенням напрямку розвитку підприємства, прийняття управлінських рішень, складання фінансових планів, визначення особливостей їх реалізації залежать від форм власності та організаційно-правової форми функціонування підприємства, його галузевої приналежності, обраної сфери господарювання, розміру, складу майна та капіталу.

Залежно від того, якими є отримані результати діагностики стану фінансово-господарської діяльності підприємства та проведеного внутрішнього фінансового контролю за його діяльністю, формується підґрунтя для визначення стану фінансової безпеки на підприємстві та перспектив її підвищення.



Рис. 1. Алгоритм розробки та реалізації механізму фінансової безпеки підприємства * запропоновано автором

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами досліджень можна прийти висновку, що досягнення ефективного функціонування підприємства в цілому є можливим лише за допомогою впровадження дієвого механізму фінансової безпеки, який дозволяє підвищувати її стан та досягати підприємством фінансової стабільності на основі своєчасного реагування на існуючі відхилення. У зв'язку із цим, подальших досліджень вимагає розробка структурно-логічної моделі механізму фінансової безпеки та моніторинг показників фінансової безпеки промислових підприємств.

Література

1. Васильців Т. Г. / Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук / за ред. Т. Г. Васильціва. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
2. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: наук. монографія / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева. – Київ: Національна академія управління, 2010. – 232 с.
3. Подольчак Н. Ю. / Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: навч. посібник / Н. Ю. Подольчак, В. Я. Карковська. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 268 с.
4. Трухан О. Л. Наукова інтерпретація функцій стратегічного управління підприємствами / О. Л. Трухан // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 1. – Т. 2. – С. 29–35.
5. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
6. Череп О. Г. Концепція управління економічною безпекою машинобудівних підприємств / О. Г. Череп // Економіка та управління підприємствами. – 2013. – № 4. – С. 107–110.

References

1. Vasylytsiv T. H. / Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia: monohrafiia / T. H. Vasylytsiv, V. I. Voloshyn, O. R. Boikevych, V. V. Karkavchuk, / za red. T. H. Vasylytsiva. – Lviv: VYDAVNYTSTVO, 2012. – 386 s.
2. Yermoshenko M. M. Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: derzhava i pidpriemstvo: nauk. monohrafiia / M. M. Yermoshenko, K. S. Horiacheva. – Kyiv: Natsionalna akademiia upravlinnia, 2010. – 232 s.
3. Podolchak N. Yu. / Orhanizatsiia ta upravlinnia systemoiu finansovo-ekonomichnoi bezpeky: navch. posibnyk / N. Yu. Podolchak, V. Ya. Karkovska. – Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2014. – 268 s.
4. Trukhan O. L. Naukova interpretatsiia funktsii stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvamy / O. L. Trukhan // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu / Ekonomichni nauky. – 2012. – № 1. – Т. 2. – S. 29–35.
5. Moiseienko I. P. Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva: navch. posibnyk / I. P. Moiseienko, O. M. Marchenko. – Lviv, 2011. – 380 s.
6. Cherep O. H. Kontseptsiia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu mashynobudivnykh pidpriemstv / O. H. Cherep // Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. – 2013. – № 4. – S. 107–110.

Рецензія/Peer review : 07.07.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-38-41

КРИМОВА М. О.

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України

ДЕМОГРАФІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: ХАРАКТЕР, ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ

У статті визначено глобальний характер демографічних процесів, які протікають у світі та визначаються загальною тенденцією до скорочення народжуваності. Здійснено групування країн за рівнем демографічного потенціалу та сталістю процесів народжуваності, смертності та шлюбних відносин. Визначено ключові показники та наявні загрози та шанси збереження тенденцій демографічних процесів у кожній з чотирьох груп країн. Окреслено інструменти та напрями регулювання, які б могли мінімізувати негативні прояви та активізувати потенційні можливості збереження наявної в країнах демографічної ситуації.

Ключові слова: демографічні процеси, народжуваність, шлюбність, старіння, репродуктивні права, демографічні дивіденди

KRIMOVA M.

Institute for Demographic Studies and Political Affairs Birds of NAS of Ukraine

DEMOGRAPHIC PROCESSES IN UKRAINE AND THE WORLD: CHARACTER, GLOBAL TRENDS AND REGULATORY AREAS

The article identifies the global nature of demographic processes that are occurring in the world and are determined by such general trends as: increasing life expectancy, gradual population ageing, transition from high to low fertility rates, reducing the average size of families, empowering women, increasing the average age of marriage and motherhood, changing the nature of perception of family-marriage relations, perception of values and quality of life, improving the level of education and health, enhancing spatial mobility.

The countries were grouped according to the level of demographic potential and maturity of fertility, mortality and marriage processes. The groups are countries with high fertility potential, countries with unstable demographic potential, countries with stable demographic potential and countries of ageing type.

Key indicators, threats and the chances of demographic trends sustaining have identified in each of the four groups of countries. For countries of the first and second types, the key threat is to maintain the current population birth rate in the absence of a clear policy on improving the quality of life and the absence of active human development programs. For the third group of countries, the main threat is the possibility of suspending fertility processes due to the curtailment of international reproductive health programs and the lack of state resources to support them independently, as well as the beginning of gradual ageing of the population, which affects the poverty level in the country in the absence of labor market development programs and youth education. For the fourth group, the major threat is the rapid ageing of the population and the complexity of the process of creating a balance between family life and work, which makes it difficult for most families to actualize the opportunity to have the desired number of children.

The instruments and directions of regulation that could minimize the negative manifestations and activate the potential for maintaining the demographic situation in the countries are outlined. In particular: the worldwide expansion of reproductive education programs, gender equality in child-rearing, the empowerment of women choice in the reproductive function actualization, the expansion of human development programs, the creation of flexible migration policies, the increased focus on reproductive health in the health care system.

Keywords: demographic processes, fertility rate, mortality, marriage, ageing, reproductive rights, demographic dividends

Постановка проблеми. Сучасний динамічний світ змінює не лише економічні та соціальні форми взаємодії людей та інститутів, а й впливає на формування демографічної структури населення. Демографічні процеси, що спостерігаються в країні та глобальному світі мають значний вплив на суспільство та економіку, оскільки вони виступають вагомим фактором, який сприяє затриманню або прискоренню прогресу в побудові більш процвітаючого, справедливого, усталеного суспільства, яке постійно розвивається та здатне забезпечити рівні права та добробут для всіх. Це актуалізує питання необхідності більш глибокого дослідження глобальних та національних трендів демографічного розвитку та пошуку інструментів впливу на формування політики, здатної вирішувати нагальні проблеми в залежності від наявного типу та режиму відтворення населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці процесів демографічного розвитку та забезпечення збалансованої динаміки відтворення населення в країнах світу, вже багато років приділяє увагу широке коло науковців, управлінців, фахівців міжнародних та національних організацій. Вагомий внесок в демографічну науку та дослідження процесів змін чисельності населення привніс американський науковець Ф. Ноутстейм, який у 1945 році в своїх роботах окреслив Концепцію «Демографічного переходу», яка встановлювала залежність між зростанням чисельності населення та рівнем економічного розвитку країни [6], пізніше у 1986 році на фоні активних змін економічного розвитку та деформації структури народжуваності та смертності в країнах Європи, нідерландськими вченими Р. Лестегом та Д. Ван де Каа, було запропоновано Концепцію «Другого демографічного переходу», яка дозволила визначити

основні причини скорочення чисельності населення в економічно розвинених країнах та їх переходу до нових типів сімейно-родинних відносин [5]. Серед науковців, які досягли вагомих результатів у прогнозуванні демографічних змін, слід зазначити роботи Гайнца фон Ферстера, А. В. Коротаєва, С. П. Капіці, які встановили та досліджували гіперболічність зростання чисельності населення планети [4]. Дослідження проблем народонаселення та розуміння світовою спільнотою гостроти та важливості демографічних проблем сприяли створенню у 1969 році, Фонду ООН у галузі народонаселення (UNFPA) покликаною опікуватися питаннями народжуваності, контролю чисельності населення, його репродуктивним здоров'ям та можливості реалізації рівних прав жінок у питаннях освіти, роботи та сімейного життя. Насьогодні UNFPA проводить свої дослідження та реалізує спеціальні програми у 150 країнах світу [9].

Серед вітчизняних науковців-демографів слід відзначити Е.М. Лібанову [3], О.М. Гладуна [1], І.О. Куріло [3], Н.М. Левчук [3], які в своїх роботах досліджують сучасні та історичні причини змін чисельності населення країни, зокрема, вплив голодомору 1932-1933 року, взаємозв'язок демографічного та людського розвитку країни, внутрішньо регіональні особливості демографічного розвитку, трансформації інституту шлюбу та його впливу на народжуваність, проблеми демографічного старіння населення країни, тощо.

Мета статті – дослідження демографічних процесів в країнах світу та визначення їх характерних рис та особливостей протікання.

Виклад основного матеріалу. В соціально-економічній науці, під демографічними процесами розуміється сукупність певних подій, які тим чи іншим чином формують чисельний склад та статеві вікову структуру населення, до них відноситься: народжуваність, смертність, міграція та шлюбні орієнтири [2]. Протягом багатьох років населення нашої планети постійно зростало високими темпами, за період з 1987 по 2019 рік, воно збільшилось на 2,7 млрд. осіб, з щорічними темпами зростання від 2 до 1,08% на рік. За прогнозними оцінками ООН, вважається, що до 2050 року чисельність населення досягне 9,7 млрд. осіб, з щорічними темпами зростання у 0,86% на рік [9]. Інформаційна відкритість, загальне збільшення добробуту населення, поширення ідей глобального сталого розвитку та масова реалізація проектів у цій сфері, внесли певні корективи до характеру та динаміки демографічних процесів, які сьогодні відбуваються у світі та формують загальну тенденцію скорочення темпів зростання чисельності населення. Глобальними тенденціями змін у демографічній сфері є: зростання тривалості життя та поступового старіння населення, перехід від високого до низького рівня народжуваності, зменшення середнього розміру родин, розширення прав та можливостей жінок, збільшення середнього віку вступу в шлюб та материнства, характер сприйняття сімейно-шлюбних відносин, сприйняття цінностей та якості життя, покращення рівня освіти та охорони здоров'я, посилення просторової мобільності, диспропорція розселення. Поряд з цим, за рахунок нерівномірності соціально-економічного розвитку територій та зрілості суспільства, залишається глибинна диференціація у характері, змісті та інтенсивності демографічних процесів, які відбуваються в певних регіонах. В цілому, в сучасному історичному періоді, у світі чітко прослідковуються чотири основні моделі демографічного розвитку країн, схожі за характером тенденцій та наявних проблем у цій сфері.

Країни з високим потенціалом народжуваності. Характеризуються збереженням достатньо високих показників народжуваності населення, які коливаються на рівні більше за 4 дітей на одну жінку; збереженням високих показників дитячої смертності та смертності матерів (близько одного мільйону немовлят помирають у перший місяць життя, а відсоток тих, хто доживають до 5 річного віку дорівнює близько 85-75%); раннім віком вступу дівчат до шлюбу та реалізації репродуктивної функції (від 40 до 70% дівчат вступають у шлюб до 18 років); низьким рівнем освіченості населення, особливо серед жінок (лише 20% дівчат шкільного віку навчаються); низьким рівнем життя населення; поступовим збільшенням тривалості життя населення в останні 20 років (на 10-15 років в залежності від країни); збереженням значного рівня смертності населення через інфекційні захворювання та пневмонії. До цієї групи, відносяться країни Африки на південь від Сахари, Афганістан, Ірак, Ємен, Палестина, які не дивлячись на активні військові дії на їх територіях продовжують зберігати високі тенденції збільшення народжуваності. За оцінками ООН чисельність жителів цих країн складає 17% загального населення планети, а до 2050 року, передбачається його збільшення до 26% [].

Основними причинами, які зберігають усталені тенденції народжуваності населення в країнах цієї групи є низький рівень урбанізації населення, високий рівень бідності та нерівності населення у якості життя та доступу до благ соціальної інфраструктури, наявність усталених норм та традицій у суспільстві, які диктують багатодітність та ранні шлюби, глибоко закоріненна практика гендерної дискримінації, яка заглушає у жінок прагнення до набуття самостійності та реалізації своїх репродуктивних прав. Опитування проведене серед чоловіків та жінок цієї групи країн, показало, що більшість жінок, в цілому, хочуть мати в 2 рази менше дітей ніж того бажають чоловіки. При цьому, більш ніж 45% жінок країн цієї групи, що мають чотирьох дітей, зазначають, про небажання продовжувати їх народжування [7, 10].

Ключовою загрозою для цих країн є відсутність у держав фінансово-економічної можливості для створення умов якісного навчання молоді, контролю розповсюдження соціально небезпечних захворювань та можливостей реалізації на ринку праці, через відсутність належної кількості робочих місць, все це, в свою чергу, може призвести до поглиблення проблем бідності, нерівності та поширення голоду.

Поряд з купою загроз, мають місце й потенційні можливості, що полягають у наявності, в країнах цього типу, значного потенціалу демографічних дивідендів, які на фоні наявної глобальної тенденції старіння населення, можуть стати гарним інструментом, для забезпечення економічного зростання країни за рахунок наявності великого прошарку молодшої робочої сили. Однак, реалізація цієї можливості є допустимою лише за умови активного інвестування в людський капітал та розвиток економічного потенціалу, створення нових форм бізнесу та розширення спектру високооплачуваних робочих місць.

Країни з нестабільним демографічним потенціалом. Особливістю цієї групи країн є нестабільність показників народжуваності населення. Інвестиції у економічний розвиток, урбанізація населення, збільшення рівня достатку населення, а також масова популяризація програм репродуктивного здоров'я та планування родин стали поштовхом до початку скорочення народжуваності починаючи з 1990 років ХХ сторіччя, однак, через 15 років, ця тенденція змінилась, призупинившись або повернувшись до зростання. Насьогодні, чисельність народжених дітей на одну жінку в країнах цього типу варіюється від 2,5 до 3,9 осіб. Характерними демографічними рисами цієї групи країн є скорочення рівня небажаного дітонародження (від 3 на початку 2000 до 1,7 дитини сьогодні, а в деяких країнах до 0,2 дитини); скорочення рівня несвоечасного дітонародження (від 1,14 до 0,06 дитини) [10]; збільшення віку вступу в брак та скорочення рівня народжуваності в родинах з більш високою освітою; зміни у поведінкових моделях та сприйнятті свідомого ставлення до дітей та родини; поступовий розвиток медицини, зменшення рівня інфекційних захворювань та зростання тривалості життя у порівнянні з країнами попередньої групи. До цієї групи відносяться країни Центральної Азії (Монголія, Казахстан, Узбекистан, Ташкент, Киргизія), Арабські країни (Єгипет, Саудівська Аравія, Оман, Сирія), країни Північної Африки (Ботсвана, Намібія, ЮАР) та Латинської Америки (Болівія, Парагвай, Еквадор).

Основними чинниками, які затримують здійснення демографічного переходу у цій групі країн є нестабільність економічного та політичного становища, що зменшує можливості забезпечення відповідного рівня та якості життя населення, наявність нерівномірності бажань чоловіків та жінок до кількості народжень, що обмежує суспільні та репродуктивні права жінок, згортання, через економічні кризи, державних програм планування сім'ї та безкоштовного розповсюдження засобів контрацепції, відсутність рівномірного рівня розвитку у сільських та міських поселення, релігійний аспект репродуктивних функцій жінок, який укорінився у мусульманських країнах, збереження практики раннього вступу до шлюбу жінок.

Ключовою загрозою цих країн є призупинення процесів скорочення народжуваності та повернення до попереднього типу відтворення населення, що може призвести до погіршення соціально-економічної ситуації та зменшення інвестицій у людський розвиток країн. Серед потенційних можливостей вбачається наближення країни до простого відтворення населення та наявність більш ширших можливостей використання демографічних дивідендів.

Країни зі сталим демографічним потенціалом. До цієї групи входять країни, що мають різне географічне розташування, рівень економічного розвитку та добробуту населення, історію та ментальність. Схожим для них є те, що завдяки реалізації різних демографічних програм, вони змогли досягнути скорочення рівня народжуваності населення до рівня майже простого відтворення від 1,7 до 2,4 дитини на одну жінку [7]. Це більш ніж 30 країн, серед яких: Бангладеш, Індія, М'янма, Непал, Нікарагуа, Сальвадор, Бразилія, Чилі, Малайзія, Ліван, Туреччина, Іран, Азербайджан, Узбекистан, Мексика, Аргентина, Колумбія, Коста-Ріка та ін. Основними характеристиками третьої групи країн є наявність поточного та прогнозного скорочення народжуваності (прогнозується, що до 2050 року в країни зменшать рівень народжуваності менший за просте відтворення); наближення до рівноваги показників бажаного та реального народження; збереження тенденції зниження рівня дитячої смертності та збільшення рівня очікуваної тривалості життя при народженні (в залежності від країни від 65 до 76 років); майже повне викорінення смертності через інфекційні захворювання; економічна, соціальна та репродуктивна нерівність в залежності від місця проживання, рівня достатку та освіти жінок (рівень народжуваності у жінок без освіти є в три рази вищим ніж з середньою освітою, схожою є тенденція у розподілі місто село); низький рівень доступності до програм репродуктивного здоров'я в родинах з низьким рівнем доходу; збереження високого рівня підліткової народжуваності; високий рівень абортів; недостатній рівень соціального розвитку країн, що не дає можливості забезпечити молоді належний рівень людського розвитку.

Основною загрозою для демографічного розвитку цих країн є поступове згортання міжнародних програм охорони репродуктивного здоров'я та недостатність ресурсів держави на їх самостійну підтримку, що може призвести до зростання рівня небажаного народження та ще більшого поширення абортів, в тому числі нелегальних. Прогнозованим викликом для країн в майбутньому, може стати поступове старіння населення, яке при зменшенні робочої сили та збереженні ресурсної орієнтації економіки, може загострити питання бідності серед старших поколінь. В зв'язку з цим, актуальною можливістю для цих країн є розбудова інфраструктури вищих навчальних закладів та підготовка висококваліфікованих фахівців у інноваційних сферах, які б могли забезпечити високий рівень економічного зростання країни при сталому використанні людських ресурсів.

Країни зі старіючим демографічним потенціалом. До цієї групи відносяться країни, які повністю здійснили демографічний перехід та мають показники народжуваності нижчі за 2,1 дитини на 1 одну жінку.

Це країни Європи (в т.ч. й Україна), Австралія, США, Канада, Японія, Китай, Таїланд та Корея. Найменший рівень народжуваності у країнах цієї групи спостерігається у Тайвані 1,1 [7]. Характерними рисами цих країн є: збалансований рівень людського розвитку серед чоловіків та жінок, доступ до освіти, системи охорони здоров'я та соціальної інфраструктури; високий рівень освіченості жінок (в країнах OECD рівень освіченості жінок у віці від 24 до 35 років є вищим за чоловіків)[1]; економічна незалежність жінок; стабільно низькі показники народжуваності населення; високий рівень народжуваності поза шлюбом або в цивільному шлюбі (більше 50% дітей у країнах центральної та західної Європи народжують в цивільному шлюбі); збільшення віку початку дітонародження (близько 70% жінок вперше стають матерями у віці старше 30 років); низький рівень підліткової вагітності (до 3% дітонароджень) [8, 9]; неможливість завести бажану кількість дітей через фінансові проблеми та відсутності можливості жінці поєднувати роботи та сімейні обов'язки (в більшості є характерним для країн Північної та Східної Європи, Канади); жорстка демографічна політика, укорінений менталітет та відданість роботі, не дають можливість здійснювати більше 1 дітонародження (характерно для країн східної Азії); постаріння населення (в більшості країн чисельність працездатного населення є меншою за чисельність пенсіонерів); збільшення тривалості життя населення на фоні стабільної економічної ситуації та розвиненої системи охорони здоров'я.

Основною проблемою країн цього типу є швидке старіння населення. Яка розв'язується в залежності від реалізованої політики уряду, або шляхом створенням спеціальних програм підтримки народжуваності, шляхом розширення умови реалізації рівноправних сімейних обов'язків чоловіків та жінок, здійснення фінансово-економічне стимулювання дітонародження та підтримки жінок підчас вагітності та перших років життя дітей, інвестування у розвиток дитячої соціальної інфраструктури, тощо. Або шляхом провадження активної міграційної політики відкритості кордонів для населення з інших країн та створення умов для швидкої фінансової, економічної та культурної адаптації мігрантів у новій спільноті.

Висновки. Проведений аналіз характеристик та типів демографічних процесів, що протікають у країнах світу показав їх одночасну схожість та різнобічність. Загальним трендом для всієї планети залишається скорочення рівня народжуваності населення, збільшення тривалості життя, відсутність в країнах рівних можливостей для прийняття родинними рішеннями, щодо реальної та бажаної кількості дітей в родині, відсутність достатнього рівня репродуктивного виховання та нереалізованість принципів гендерної рівності. Задля забезпечення збереження сталих трендів відтворення населення, актуальною в глобальному масштабі є реалізація інструментів демографічної політики направленої на поширення програм репродуктивного виховання в усьому світі, забезпечення рівних гендерних можливостей у вихованні дітей, розширення прав вибору жінок у реалізації репродуктивної функції, поширення програм людського розвитку, створення гнучкої міграційної політики, посилення уваги уряду країн до репродуктивного здоров'я населення, розширення можливостей накопичення та реалізації людського капіталу молоді.

Література

1. Гладун О.М. Нариси з демографічної історії України ХХ століття : Монографія / О.М. Гладун ; НАН України, Ін-т демограф. та соціальн. дослідж. ім. М.В. Птухи. — Київ, 2018. — 224 с
2. Захарова. О.Д. Демографічні ресурси. URL: <http://demographia.ru/node/393>
3. Населення України: демографічні складові людського розвитку / за ред. Е.М. Лібанової. – Умань : Видавець «Сочинський», 2015. – 180 с
4. Foerster H. von, Mora P., Amiot L. Doomsday. At this date human population will approach infinity if it grows as it has grown in the last two millennia // Science. — 1960. — Vol. 132. — P. 1291–1295.
5. Lesthaeghe R. "Two Demographic transitions?" / R. Lesthaeghe, D. J. van de Kaa // Population Growth and Decline. Deventer, Van Loghum Slaterus, 1986. – P. 9-24
6. Notestein F. Population: the long view. In Food for the World, Theodor Schultz, ed. Chicago: Chicago University Press, 1945, pp. 36-51
7. Population Data base, 2019. URL: <https://www.populationpyramid.net/>
8. Social indicator Data base: OECD, 2019. URL: <https://data.oecd.org/searchresults/?r=+f/type/indicators>
9. State of World Population 2019. Unfinished business: UNFPA, 2019. 180 p. URL: https://www.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/UNFPA_PUB_2019_EN_State_of_World_Population.pdf
10. The state of World Population 2018. The power of choice: UNFPA, 2018. 156 p. URL: https://www.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/UNFPA_PUB_2018_EN_SWP.pdf

References

1. Hladun O.M. Narisy z demohrafichnoi istorii Ukrainy KhKh stolittia : Monohrafiia / O.M. Hladun ; NAN Ukrainy, In-t demohraf. ta sotsialn. doslidzh. im. M.V. Ptukhy. — Kyiv, 2018. — 224 s
2. Zakharova. O.D. Demohrafichni resursy. URL: <http://demographia.ru/node/393>
3. Naseleння Ukrainy: demohrafichni skladovi liudskoho rozvytku / za red. E.M. Libanovoi. – Uman : Vydavets «Sochinskyi», 2015. – 180 p
4. Foerster H. von, Mora P., Amiot L. Doomsday. At this date human population will approach infinity if it grows as it has grown in the last two millennia // Science. — 1960. — Vol. 132. — P. 1291–1295.
5. Lesthaeghe R. "Two Demographic transitions?" / R. Lesthaeghe, D. J. van de Kaa // Population Growth and Decline. Deventer, Van Loghum Slaterus, 1986. – P. 9-24
6. Notestein F. Population: the long view. In Food for the World, Theodor Schultz, ed. Chicago: Chicago University Press, 1945, pp. 36-51
7. Population Data base, 2019. URL: <https://www.populationpyramid.net/>
8. Social indicator Data base: OECD, 2019. URL: <https://data.oecd.org/searchresults/?r=+f/type/indicators>
9. State of World Population 2019. Unfinished business: UNFPA, 2019. 180 p. URL: https://www.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/UNFPA_PUB_2019_EN_State_of_World_Population.pdf
10. The state of World Population 2018. The power of choice: UNFPA, 2018. 156 p. URL: https://www.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/UNFPA_PUB_2018_EN_SWP.pdf

УДК 339.94

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-42-48

КУЦ Л. Л., ОМЕЛЬЯНЧУК Ю. М.
Тернопільський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНОМУ СВІТІ

У роботі проаналізовано трактування інтернаціоналізації компанії, узагальнено сучасні теорії інтернаціоналізації, які представляють механізм та динаміку процесу інтернаціоналізації компанії, та проаналізовано можливості їх використання вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: інтернаціоналізація, підприємство, теорії інтернаціоналізації, концепції інтернаціоналізації

KUTS L., OMELYANCHUK Y.
Ternopil National Economic University

THE THEORETICAL BASIS OF INTERNATIONAL BUSINESS IN THE MODERN WORLD

Internationalization of companies against the background of globalization processes in the modern world is developing rapidly, its new models and forms are emerging. Recent trends in the world practice of doing business confirm the activation of enterprise development on the basis of internationalization. A feature of modern internationalization of the world economy is the involvement of medium and even small companies in this process. Also, the internationalization of enterprises and, as a result, the integration of national economies into the global economic system is becoming a powerful additional source of economic growth in developing economies.

Increasing the degree of internationalization of domestic enterprises is an irreversible process. Accordingly, in today's management environment, Ukrainian enterprises should focus on internationalization when making management decisions. For them, development through internationalization is not only a choice but also an objective reality and a necessity. There is a need to find the optimal model, forms and types of internationalization for domestic enterprises.

The article analyzes the interpretation of the concept of "internationalization of the company" and the description of the process of internationalization in the works of various scientists, which testified to the multifaceted, development and complication of this phenomenon in the modern world.

The theoretical approaches of the basic theories of internationalization process exploration, which try to explain its mechanism and dynamics, are summarized, the possibilities of their use by domestic enterprises are analyzed, they are applied to the analysis of the course and assessment of prospects of internationalization of domestic enterprises

Keywords: internationalization, enterprise, theories of internationalization, concepts of internationalization

Вступ. Інтернаціоналізація компаній на фоні глобалізаційних процесів у сучасному світі розвивається стрімко, з'являються її нові моделі та форми. Останні тренди світової практики ведення бізнесу засвідчують активізацію розвитку підприємств на засадах інтернаціоналізації. Особливістю сучасної інтернаціоналізації світової економіки є втягування в цей процес середніх і навіть дрібних компаній. Також інтернаціоналізація підприємств, і, як результат, інтеграція національних економік у глобальну світову економічну систему стає потужним додатковим джерелом економічного зростання в країнах з економікою, що розвивається.

Посилення ступеня інтернаціоналізації вітчизняних підприємств є незворотним процесом. Відповідно, українським підприємствам в сучасних умовах господарювання слід у прийнятті управлінських рішень робити акцент на інтернаціоналізації. Для них розвиток шляхом інтернаціоналізації є не лише вибором, а й об'єктивною реальністю та необхідністю. Виникає потреба у пошуку оптимальної моделі, форм та видів інтернаціоналізації для вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи інтернаціоналізації були закладені у працях Н. Пірей, Р. Вернона, Дж.Х. Даннінга, М. Портера, Х. Хеллмана, Р. Луостаріннена, К. Фонфара та ін. [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10], в яких науковці представили своє бачення сутності інтернаціоналізації компанії, концепції інтернаціоналізації, виокремили її види і форми. У наукових дослідженнях вітчизняних науковців. (П. Г. Ільчук [11], Я. Ф. Жовнірчик [12], Є. В. Переверзев [13], Мамонтенко Н.С., Бабенко К. В. [14] та ін.) розкриваються процеси інтернаціоналізації бізнесу, висвітлюються та класифікуються теорії інтернаціоналізації, аналізуються її переваги і чинники, форми проникнення її присутності підприємства на закордонних ринках.

Однак, інтернаціоналізація підприємств в сучасному світі як явище, що постійно ускладнюється й розвивається, потребує подальших всебічних ґрунтовних досліджень, зокрема в питаннях дослідження особливостей цього процесу відповідно до реалій сьогодення; узагальнення сучасних теорій інтернаціоналізації з точки зору можливостей їх застосування у практиці вітчизняних підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування аспектів прояву процесу інтернаціоналізації підприємства в сучасному світі, дослідження сучасних теорій та моделей інтернаціоналізації компаній щодо можливостей їх застосування українськими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатогранність інтернаціоналізації компанії ускладнює пошук в економічній літературі визначення, яке б повною мірою характеризувало цей процес. Переглядаючи публікації з цього питання, що інтенсивно почали розвиватися з початку 1980-х років, можна помітити багато спроб визначити поняття інтернаціоналізації компанії. Наприклад, Н. Ф. Пірей описує це поняття як передачу операцій компанії за кордон, прив'язуючи, таким чином, інтернаціоналізацію до фізичного створення підприємства за межами країни [4, с. 5]. Це визначення було розширено науковцями Х. Хеллман, Р. Луостаріннен [9], вони вважають інтернаціоналізацію як процес розширення участі компанії в міжнародному бізнесі, який включає в себе як внутрішні (пасивні) і зовнішні (активні) форми інтернаціоналізації компанії. Пасивні форми включають: імпорт, придбання ліцензій, використання франчайзингу, субпідряду для експортних компаній або співпрацю з іноземними підприємствами на території країни реєстрації компанії. Навпаки, активними формами взаємодії за кордоном визначили: експорт, прямі іноземні інвестиції, різні форми передачі капіталу та некапітального співробітництва, а також міжнародні стратегічні альянси. Така інтернаціоналізація не означає стратегію розвитку компанії, яка безпосередньо орієнтована лише на зовнішні ринки, а також на внутрішній ринок, який все більше інтегрується з глобальним ринком.

Багато економістів підкреслюють, що інтернаціоналізація – це процес, а не одноразовий акт, та визначають його як процес еволюційної зміни, подальшого збільшення рівня міжнародної прихильності компанії, яка є функцією зростання знань про зарубіжні ринки. Такі економісти, як Дж. Джохансон і Дж. Е. Валне [3] розглядають інтернаціоналізацію як процес послідовного та поетапного залучення підприємства на зовнішні ринки. У той час як К. Фонфара та ін. [10] розглядають інтернаціоналізацію як елемент стратегії розвитку компанії, пов'язану з її закордонною експансією. Згідно думки авторів, про інтернаціоналізацію компанії можна говорити тоді, коли принаймні один з продуктів пов'язаний із зовнішнім ринком, незалежно від форми цих зв'язків. Взагалі, інтернаціоналізація – це процес перетворення та спрямованість підприємства з внутрішнього ринку на міжнародний [10].

Труднощі у визначенні терміну інтернаціоналізації проявляються також у визначенні економічної теорії, яка всебічно пояснює цей процес. Найчастіше знані нам теорії пропонують статичний опис компанії на різних етапах її розвитку, не представивши механізму та динаміки процесу інтернаціоналізації. На основі аналізу економічної літератури, можна виділити чотири основні теорії, що намагаються пояснити процес інтернаціоналізації, а саме:

- теорія міжнародної торгівлі;
- теорія прямих іноземних інвестицій;
- теорія міжнародних корпоративних мереж;
- теорія поступового розширення міжнародного підприємства.

Теорія міжнародної торгівлі зосереджена на трьох проблемах. Перша – пояснити причину обороту товарів між двома країнами. Друга – визначення впливу дохідності та збитковості підприємств на економіку. Третя – зосередження на впливі торгової політики на економіку. Ці проблеми вказують на макроекономічний характер цієї теорії. Підприємства, які шукають місце для розміщення продукції за кордоном, будуть керуватися умовами в приймаючій країні, серед іншого, можливістю використовувати дешевші виробничі фактори. Це особливо важливо при прийнятті так званих експортно-орієнтованих іноземних інвестицій, оскільки продукція, що вироблена в компанії розташованій за кордоном, є більш конкурентоспроможною на закордонному ринку [7, с. 69-71].

Класична теорія міжнародної торгівлі пояснює дуже незначно сучасну модель зовнішньої торгівлі. Розвиток технологій, що наразі є одним з найважливіших виробничих факторів, спричинив виникнення кількох трактувань теорії міжнародної торгівлі. Найважливіші з них включають теорію міжнародного життєвого циклу продукту Р. Вернона та її модифікації [2]. Дана теорія представляє собою модель розширення фірми на зовнішні ринки, та пояснює розташування виробництва і напрями експорту та імпорту підприємства, яке є міжнародною корпорацією. Автор виділив три фази циклу і відповідність цієї фази до форми інтернаціоналізації:

- фаза інноваційного продукту – новий продукт виробляють і споживають у зростаючих масштабах лише в тій країні, де його було розроблено. Зазвичай виробництво починається з невеликих масштабів і повністю орієнтоване на внутрішній ринок;
- фаза зрілості продукту – продукт стає доволі популярним на міжнародному ринку, його виробництво (або частина виробництва) переноситься в країни з меншими витратами на виробничий процес і продукт імпортується в країну материнської компанії;
- фаза падіння виробництва товару – розташування виробництва в країнах з нижчими витратами виробництва витісняє внутрішнє виробництво і фірмі більш вигідно імпортувати свій продукт з іншої країни, аніж виробляти на власних потужностях, виробництво в середині країни зупиняється як не рентабельне.

Вищевикладена теорія поступово почала втрачати свою суть у зв'язку зі швидким розвитком міжнародної торгівлі, тому Р. Вернон змінив її. Перш за все він збагатив її елементами теорії олігополістичної конкуренції. Кожна фаза життєвого циклу продукту відповідає окремій стадії розвитку

олігополії (інноваційній, зрілій, спадаючій). На думку автора, фірма в умовах інноваційної олігополії має перевагу порівняно з іншими компаніями через виняткове володіння і розпорядження сучасною технологією. На цьому етапі компанія, яка виводить новий продукт на ринок, захищена від конкуренції бар'єром інновацій. Цей бар'єр з часом зменшується, оскільки технологічні знання можуть бути перехоплені або повторені конкурентами [2]. Щоб запобігти цьому та не втратити ринки збуту, компанія здійснює прямі іноземні інвестиції, які дозволяють їй зберігати монопольне становище на ринку. На цьому етапі компанія має характеристики зрілої олігополії, перевага якої в тому, що сучасна технологія замінюється перевагою, отриманою внаслідок можливості скористатися масштабом виробництва. На цьому етапі компанія стає експортером продукту на ринки з аналогічним рівнем розвитку. Однак, оскільки продукт стандартизується, коли збільшується можливість його дублювання іншими компаніями, компанія-початковий виробник переводить свою продукцію в країни, що розвиваються, одночасно шукаючи більш дешеві виробничі фактори та нові ринки збуту. Це останній етап існування олігополії, так звана застаріла олігополія, що дозволяє розширити міжнародний життєвий цикл продукту.

Теорія прямих іноземних інвестицій виникає в результаті досліджень сутності та причин такого явища як розміри та темпи зростання прямих іноземних інвестицій у світі [15, с. 175-178]. Відмінності у сприйнятті дослідниками цієї форми інтернаціоналізації спричинили розробку багатьох теорій, які пояснювали зазначений процес. Автори цих концепцій зосередилися на пошуку відповідей на три основні питання:

- які фактори перетворюють вітчизняну компанію на міжнародну?
- які фактори впливають на отримання конкурентної переваги компанією на зовнішніх економічних ринках?
- які фактори визначають вибір країни розташування прямих іноземних інвестицій?

Прямі іноземні інвестиції вважаються найбільш вигідною та безпечною формою міжнародних потоків капіталу, а також фінансуванням процесів реструктуризації та розвитку. Є найбільш ефективним способом, щоб отримати прямий доступ до сучасних методів і технологій у сфері виробництва та управління, а також до зарубіжних ринків збуту.

Правильно визначити сутність прямих іноземних інвестицій доволі складно, про що свідчить відсутність єдиного, загальноприйнятого визначення цієї економічної категорії. Відокремлення прямих іноземних інвестицій від більш широкої концепції іноземних інвестицій є результатом розмежування двох основних категорій у цьому напрямку – непрямих інвестицій та прямих інвестицій.

Прямі інвестиції основною метою мають досягнення та підтримку впливу на діяльність суб'єкта, в який їх інвестовано. З іншого боку, непрямі інвестиції мають фінансовий характер, основним їх призначенням є отримання прибутку від придбаних акцій або одержання дивідендного доходу. Прямі іноземні інвестиції – це особлива форма міжнародної торгівлі капіталом. Як наслідок, відбувається не тільки переказ грошових коштів, а й передача конкретних інвестиційних товарів. У країнах, що переживають політичну трансформацію, включаючи Україну, існує постійна необхідність модернізації економіки. Прямі іноземні інвестиції є інструментом, який суттєво на це впливає.

Теоретичне вирішення перших двох завдань, наведених вище, було описано з точки зору залучення прямих іноземних інвестицій, і тому вони мають характер мікроекономічних теорій. Однак третя проблема пояснюється з точки зору країни, яка є місцем розташування інвестицій, що дає цій теорії макроекономічний характер.

Вивчення цього питання представлено в контексті еkleктичної теорії міжнародного виробництва Дж. Х. Даннінга [5], яку широко розглядають як загальну теорію прямих іноземних інвестицій. Автор постійно оновлює її і збагачує новими елементами, що, здається, зрозуміло через постійні зміни у середовищі міжнародних корпорацій. Еkleктичний характер представленої теорії випливає з трьох причин. Перш за все, це синтез трьох раніше сформованих концепцій, а саме:

- теорії монопольних переваг, зосередженій на аналізі причин прямих іноземних інвестицій з точки зору міжнародних корпорацій;
- теорії інтернаціоналізації, яка передбачає, що зовнішній ринок не є найбільш ефективною формою співпраці, і, отже, він повинен бути замінений на ринок, створений в рамках міжнародної організаційної структури корпорації;
- теорії факторів розташування, що визначає детермінанти, які впливають на вибір приймаючої країни прямих іноземних інвестицій.

По-друге, еkleктична теорія міжнародного виробництва також пов'язана з тим, що її можна використати для інтерпретації всіх видів прямих інвестицій.

По-третє, ця теорія враховує три основні форми інтернаціоналізації підприємств – експортні операції, міжнародні договори і прямі іноземні інвестиції – і вибирає найбільш ефективну форму з точки зору компанії. Дж. Даннінг висуває гіпотезу, що підприємство приймає рішення щодо виходу фірми на зовнішній ринок лише за умови, якщо його операції за кордоном будуть вигіднішими, ніж у своїй власній країні. Цю мету буде досягнуто, якщо вона відповідатиме трьом умовам [5]:

- підприємство має активи, які не мають інші компанії, що працюють на зовнішньому ринку;

- підприємство використовує ці активи безпосередньо, та не надає до них доступу іншим компаніям;
- підприємство знаходить сприятливе місце для виробництва за кордоном.

Задоволення всіх вищезгаданих умов гарантує, що іноземна компанія досягне конкурентних переваг порівняно з перед місцевими компаніями країни перебування.

Перевага обговорюваної теорії полягає в динамічній заангажованості та участі підприємства в товарообороті на зовнішніх ринках, починаючи від реалізації різних міжнародних договорів, що мають кооперативний характер, шляхом експорту та прямих іноземних інвестицій.

Теорія міжнародних корпоративних мереж [7] базується на тому, що рішення про вихід на міжнародний ринок, незалежно від його форми, повинно здійснюватися раціональним шляхом, на основі порівняння трансакційних витрат та витрат на внутрішньому ринку міжнародної корпорації.

До трансакційних витрат, тобто витрат на ринкові договори з незалежними юридичними особами, відносять:

- витрати інформаційного характеру для сторін що хочуть укласти договір;
- витрати на переговори про умови та ціну договору;
- формулювання договору;
- вартість контролю за здійсненням договору.

Для того, щоб уникнути цих витрат або їх мінімізувати, транснаціональні корпорації будують свій внутрішній ринок між материнською компанією і компаніями-дочками (філіями, дочірніми компаніями), на якому проявляється чітке розподілення виробничих функцій та факторів між компаніями.

Компанії, що працюють у структурі корпорації на іноземному ринку, знаходяться в більш вигідному конкурентному становищі порівняно з компаніями поза корпорацією, тому що вони захищені перевагою корпоративної власності на їх активи. Відповідно корпорація зацікавлена, щоб дохід від їх діяльності лишився в структурі корпорації та не було ризику виявлення корпоративних таємниць.

Створення внутрішнього міжнародного ринку для підприємства є поступовим і вимагає тривалого періоду. Результатом такого процесу є створення корпоративної мережі, в якій кожна компанія встановлює та розвиває ділові відносини з іншими. У відповідь на швидкий розвиток міжнародних корпорацій з'явилася теорія міжнародної мережі зв'язків, яка намагається пояснити інтернаціоналізацію цих бізнес-організацій. З точки зору цієї теорії інтернаціоналізація сприймається як розвиток мережі економічних зв'язків за межами своєї країни, шляхом охоплення та інтеграції своєї діяльності на міжнародних ринках. Розширення міжнародної мережі відбувається шляхом залучення іноземних інвестицій (злиття, поглинання, відкриття нових філій), в результаті чого нові учасники корпоративної мережі часто перебувають у країнах, де корпорація ще не функціонувала [11, с. 380-383].

Для компанії, яка порівняно з іншою в даній галузі раніше почала інтернаціоналізацію і яка першою ініціювала процес побудови мережі, попит на її продукцію на нових ринках справляє сильний виробничий тиск. Витрати на його задоволення та витрати на придбання необхідних знань, зазвичай дуже високі. Тому кількісна адаптація ресурсів відіграє важливу роль у цьому процесі, оскільки виробничі потужності компанії повинні збільшуватися у відповідь на зростаючий попит на зовнішніх ринках. Існує також потреба в якісній корекції ресурсів, що є результатом відмінностей між ринками, та обсягом знань про них, коли фірма виходить на нові ринки.

Проблеми, з якими стикається компанія, яка порівняно пізно починає інтернаціоналізацію, мають інший тип, ніж представлені вище. З одного боку, компанії, які вже мають стабільну структуральну мережу, можуть ефективно протистояти компаніям, які тільки намагаються вийти на міжнародні ринки. З іншого боку, постачальники та/або одержувачі, які вже працюють у міжнародній мережі, можуть залучати нові компанії, найчастіше як субпідряд. У цьому випадку новачкам буде потрібно корегувати свої ресурси, оскільки координація дій в міжнародній мережі є ключовою. В разі попиту на продукцію компанія зі спеціалізованим бізнес-профілем може легко адаптуватися до потреб такої мережі.

У ситуації, коли вже існує поділ ринків транснаціональних корпорацій, організованих у мережі, дуже важко ввійти в таку структуру. Тому злиття і поглинання, альянси, спільні підприємства та співпраця часто можуть бути єдиним способом для нових компаній щодо входження в міжнародні мережі.

З огляду на сучасну ситуацію та позицію українських підприємств на міжнародних ринках, на нашу думку, вони включені до групи тих, хто ще не розпочав процес інтернаціоналізації. Отож можна передбачити, що вступ на міжнародні ринки для багатьох з них буде важким або навіть неможливим через дуже високу «ціну» входу, а також через стратегії розвитку транснаціональних корпорацій, наділених владою монополії, ефективно відстоювати свої позиції на ринку.

Можливості інтернаціоналізації будуть з'являються на міжнародних ринках для тих компаній, які будуть мати конкурентний ресурс, не зайняту нішу ринку, будуть поступово будувати свою власну мережу. Або для тих, які пропонують інноваційні, високо спеціалізовані продукти для компаній, які вже працюють в мережевій структурі.

Теорія поступового розширення міжнародного підприємства. У літературі з цього питання також можна знайти спроби пояснити розширення підприємства на зовнішні ринки через призму визначення етапів його інтернаціоналізації [7, с. 243], взявши за критерій, що інституційна присутність компанії за

кордоном визначається ключовою відмінністю між двома групами видів її інтернаціоналізації, а саме:

- види, які не вимагають від компанії інституційної присутності на зовнішніх ринках (експорт, імпорт, бартер, продаж ліцензій, франчайзинг та лізинг);
- види, що вимагають інституційної присутності компанії за кордоном (управлінські контракти, будівництво «під ключ», створення комерційного відділення, філії, дочірньої компанії).

Зазначимо, що представлений вище поділ видів та форм інтернаціоналізації не передбачає необхідності поступового виходу компанії на міжнародні ринки. Вибір форми виходу на ці ринки залежить насамперед від стратегії розвитку компанії, її поточної позиції на ринку та наявних ресурсів.

На нашу думку, найцікавіша модель інтернаціоналізації компанії, з точки зору можливості застосування даного досвіду українськими компаніями при виході на зовнішні ринки, розроблена співробітниками Упсальського Університету в Швеції і має назву упсальська модель. Її автори Й. Йохансон та Й. Вахл створили концепцію поступового збільшення участі компанії на зовнішньому ринку у відповідь на розвиток її знань про цей ринок [3]. Основними дослідницькими гіпотезами в цій моделі є:

- 1) брак знань про іноземний ринок є значним бар'єром для виходу компанії на цей ринок;
- 2) зростаючий обсяг знань про конкретний зарубіжний ринок необхідний для того, щоб збільшити ступінь участі компанії на ньому, що дозволить перейти на вищий щабель інтернаціоналізації;
- 3) збільшення участі компанії на конкретному іноземному ринку сприяє процесу її інтернаціоналізації в інших країнах.

Автори моделі припустили, що поступовий розвиток діяльності компанії на міжнародних ринках має ступінь високого ризику, спричинений недостатнім знанням цих ринків. Необхідність поступового розвитку в процесах інтернаціоналізації пояснюється поняттям "психологічної відстані", що виникає внаслідок культурних та мовних відмінностей, системи освіти, ділової практики рідної країни компанії та країни потенційного експорту. "Психологічна відстань" визначається чинниками, які перешкоджають або порушують потік інформації між компанією та ринком, на якому вона функціонує. На думку авторів цієї концепції, компанії спочатку розширюються на ринки, які "психологічно" ближче до материнського ринку компанії, що спрощують процеси керування і зменшують потенційні ризики фінансових втрат. Тоді вони, використовуючи знання, отримані на схожих до материнського закордонних ринках, поширюють діяльність компанії на ринки з більшою "психологічною відстанню".

Упсальська модель є своєрідною схемою, яка пояснює інтернаціоналізацію підприємства на всіх його етапах, тому можна сказати, що вона універсальна для багатьох компаній. Варто зазначити, що дана модель має динамічний характер. Елементи цієї моделі взаємодіють один з одним та направлені до розвитку процесу інтернаціоналізації. Структура цієї моделі складається з двох фаз (частин). Перша з них – поточний стан (рівень) інтернаціоналізації компанії залежить від знань про іноземний ринок та залучених туди ресурсів. Друга охоплює поточну діяльність компанії та процес прийняття рішення щодо збільшення участі на зовнішньому ринку. Важливою особливістю цієї моделі є припущення, що існує позитивна кореляція між станом знань про зовнішній ринок та ступенем використання ресурсів компанії на ньому, а також станом поточних операцій компанії і прийняттям рішень щодо збільшення рівня іноземних інвестицій.

Знання ринку є надзвичайно важливим для підприємства, оскільки це є основою для прийняття рішень про входження та інтернаціоналізацію на зовнішні ринки. Ці знання відносяться до знань поточного і майбутнього попиту і пропозиції продукту, виготовленого компанією, типу і ступеня конкуренції, розподілу каналів, форм і умов оплати, умов передачі капіталу і прибутку. Ці фактори відрізняються залежно від країни, але також змінюються в різні періоди в межах однієї країни [16, с. 456].

Знання слід розглядати як цінний ресурс підприємства, який дає змогу здійснювати розширення та розвиток на міжнародних ринках. Авторі розрізняють різні типи знань у контексті моделі. Серед іншого, вони виділяють, що знання інформують компанію про можливості та труднощі виходу на зовнішній ринок.

Класифікація знань про зовнішній ринок розрізняє об'єктивні знання та спеціальні знання. Першого роду знання можуть бути відносно легко придбані компанією, будь хто може отримати їх. З іншого боку спеціальні знання, яких компанія не має при виході на зовнішній ринок, набуваються поступово і вони можуть бути отримані тільки через особистий аналіз даного ринку, часто це довготривалі процеси з урахуванням власних помилок. Важливою особливістю спеціальних знань є те, що вони є основою для розуміння та посилення можливостей міжнародного розвитку підприємства.

Автори даної моделі визначають різницю між загальними знаннями, які можуть бути використані та повторені на багатьох зовнішніх ринках, незалежно від їх географічного розташування, та спеціальними знаннями, які надають інформацію про певний ринок і тому не можуть бути використані для інших закордонних ринків.

Вибір країни, до якої компанія буде експортувати свою продукцію або в якій вона буде здійснювати виробничу діяльність, вимагає як загальних, так і спеціальних знань. Хоча загальні знання можуть бути перенесені з однієї країни в іншу, особливо коли вони не розділяються великою "психологічною відстанню", спеціальні знання можна отримати лише завдяки досвіду, накопиченого на конкретному іноземному ринку.

Існує прямий зв'язок між різними типами знань про іноземний ринок та ступенем інтеграції компанії до цього ринку. Чим більше знань, тим більший ступінь інтеграції підприємств на зовнішній ринок. Особливо це стосується спеціальних знань [16, с. 511].

Участь компанії на міжнародному ринку є наслідком здатності компанії досягти та підтримувати вигідні позиції на національному ринку, здатності придбати та розвивати ресурси, необхідні для процесу інтернаціоналізації. Саме ресурси є джерелом конкурентних переваг на зовнішніх ринках. У цьому контексті модель підкреслює особливу важливість нематеріальних ресурсів при розробці міжнародної стратегії розвитку підприємства. Вихід на ринок зарубіжних країн залежить від розміру ресурсів, що знаходяться там, та способу їх використання, що в основному визначається типом зв'язків компанії з іноземним ринком.

Розширення діяльності компанії на зовнішній ринок супроводжується різними ризиками. В упсальській моделі інтернаціоналізації представлено поступове та послідовне використання ресурсів як спосіб мінімізувати потенційні ризики. Чотири елементи, які складають модель інтернаціоналізації Упсала, позитивно співвіднесені один з одним. Хоча автори прямо не вказують, який з цих елементів є найбільш важливим, або який з них ініціює процес виведення компаній на зовнішній ринок, але можна побудувати ланцюжок взаємин між цими елементами. Першою ланкою в цьому ланцюзі буде поточна діяльність компанії; другою – її входження на зовнішній ринок; наступна третя – придбання та розвиток знань ринку; і остання – рішення про збільшення участі компанії на зовнішньому ринку.

Представлена модель послідовного та етапного розвитку підприємства на закордонних ринках мало використовується при поясненні інтернаціоналізації міжнародних корпорацій. Однак для малих підприємств, які починають працювати за кордоном, ця модель діє.

Висновки. Таким чином, трактування поняття „інтернаціоналізація компанії” й опис процесу інтернаціоналізації у працях різних науковців засвідчує багатоаспектність, розвиток й ускладнення цього явища в сучасному світі. Узагальнення теоретичних підходів основних теорій дослідження процесу інтернаціоналізації, які намагаються пояснити його механізм і динаміку, дає змогу розуміти перебіг та оцінити перспективи інтернаціоналізації вітчизняних підприємств. Спостерігаючи процес інтернаціоналізації українських компаній, можна сказати, що більшість з них почали свою діяльність на зовнішніх ринках при експорті, спочатку непрямому, а потім прямому, поступово переходячи в наступну фазу взаємодії з зовнішнім ринком. Більшість українських компаній зупиняються на першому етапі інтернаціоналізації (експорту), і лише деякі з них мають достатні ресурси для здійснення прямих іноземних інвестицій. Однак можна припустити, що, оскільки їхні знання про зовнішні ринки зростають і стратегічні ресурси збільшуються, ступінь інтернаціоналізації їх ділової активності буде зростати. Також можна передбачити, що можливості інтернаціоналізації будуть з'являються на міжнародних ринках для тих вітчизняних компаній, які будуть мати конкурентний ресурс, не зайняту нішу ринку, будуть поступово будувати свою власну мережу, або ж для тих, які пропонують інноваційні, високо спеціалізовані продукти для компаній, які вже працюють в мережевій структурі.

Перспективою подальших досліджень є побудова комплексної моделі інтернаціоналізації підприємства.

Література

1. Hirsch S. The Product Cycle Model of International Trade – a Multi-country cross-section analysis. 1975. Vol. 37.x N4. November. Pp. 305-317.
2. Vernon, R. The product cycle in a new international environment. Oxford Bulletin of Economics and Statistics. 1979.л Vol. 41, N 4.л P. 255-267.
3. Johanson J., Vahlne J. E. The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. URL: <http://link.springer.com/article/10.1057%2Fjibs.2009.24>.
4. Pieray N. Company Internationalisation: Active and Reactive Exporting. European Journal of Marketing. 1981. Vol. 15. N3. Pp. 26-40.
5. Dunning J. H. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions / Journal of International Business Studies.1988. Vol. 19. Issue 1. Spring. P. 1–31.
6. Dunning J. H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. International Journal of the Economics of Business. 2001. Vol. 8, № 2. P. 173–190.
7. Misala J. Zarys teoretycznych podstaw rozwoju długookresowych przewag konkurencyjnych w handlu międzynarodowym ze szczególny muwzględnieniem ich istoty, czynników determinujących i ich analizy. Nr 309. Warszawa. 2012. URL: http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KGS/struktura/IGS-KGS/publikacje/Documents/Misala_309.pdf
8. Портер М. Международная конкуренция .Москва: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
9. Luostarinen H. Hellman The Internationalization Processes and Strategies of Finnish Family Firms (CIBR Working papers; no. Y-1) URL: [https://research.aalto.fi/en/publications/the-internationalization-processes-and-strategies-of-finnish-family-firms\(9f35c9fc-6840-4a58-b74f-c04c4bee9371\).html](https://research.aalto.fi/en/publications/the-internationalization-processes-and-strategies-of-finnish-family-firms(9f35c9fc-6840-4a58-b74f-c04c4bee9371).html)
10. Fonfara K., Gorynia M. Najlepszy E., Schroeder J. Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym / pod. red. nauk. M. Gorynia. Poznan: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2000. 234 s.
11. Лъчук П. Г. Переваги інтернаціоналізації підприємств. Інноваційна економіка. 2014. № 4. С. 128–134.
12. Жовнірчик Я. Ф. Процеси інтернаціоналізації та глобалізації на сучасному етапі розвитку та посилення взаємозалежності національних економік. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2012. № 2. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=388>
13. Переверзев Є. В. Інтернаціоналізація бізнесу в західних економічних концепціях. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. № 6 (51), ч. 1. 2011. С.153-158.
14. Мамонтенко Н.С., Бабенко К. В. Виклики інтернаціоналізації підприємства: від прийняття рішення до розробки стратегії. Причорноморські економічні студії. 2016. № 11. С. 154–156.
15. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. 2 ге вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2008. 386 с.
16. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Сіваченко І.Ю., Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; 2-ге вид., перероб. та доп. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 792 с.

References

1. Hirsch S. The Product Cycle Model of International Trade – a Multi-country cross-section analysis. 1975. Vol. 37.h N4. November. Pp. 305-317.
2. Vernon, R. The product cycle in a new international environment. Oxford Bulletin of Economics and Statistics. 1979.1 Vol. 41, N 4.1 P. 255-267.
3. Johanson J., Vahlne J. E. The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. URL: <http://link.springer.com/article/10.1057%2Fjibs.2009.24>.
4. Pieray N. Company Internationalisation: Active and Reactive Exporting. European Journal of Marketing. 1981. Vol. 15. N3. Pp. 26-40.
5. Dunning J. H. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions / Journal of International Business Studies.1988. Vol. 19. Issue 1. Spring. P. 1–31.
6. Dunning J. H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. International Journal of the Economics of Business. 2001. Vol. 8, № 2. R. 173–190.
7. Misala J. Zarys teoretycznych podstaw rozwoju dlugookresowych przewag konkurencyjnych w handlu miedzynarodowym ze szczegolny muwzgleciem ich istoty, czynnikow determinujacych i ich analizy. Nr 309. Warszawa. 2012. URL: http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KGS/struktura/IGS-KGS/publikacje/Documents/Misala_309.pdf
8. Porter M. Mezhdunarodnaya konkurenciya .Moskva: Mezhdunar. otnosheniya, 1993. 896 s.
9. R. Luostarinen H. Hellman The Internationalization Processes and Strategies of Finnish Family Firms (CIBR Working papers; no. Y-1) URL: [https://research.aalto.fi/en/publications/the-internationalization-processes-and-strategies-of-finnish-family-firms\(9f35c9fc-6840-4a58-b74f-c04c4bee9371\).html](https://research.aalto.fi/en/publications/the-internationalization-processes-and-strategies-of-finnish-family-firms(9f35c9fc-6840-4a58-b74f-c04c4bee9371).html)
10. Fonfara K., Gorynia M. Najlepszy E., Schroeder J. Strategie przedsiebiorstw w biznesie miedzynarodowym / pod. red. nauk. M. Gorynia. Poznan: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2000. 234 s.
11. Ilchuk P. G. Perevagi internacionalizaciyi pidpriyemstv. Innovacijna ekonomika. 2014. № 4. S. 128–134.
12. Zhovnirchik Ya. F. Procesi internacionalizaciyi ta globalizaciyi na suchasnomu etapi rozvitku ta posilennya vzayemozalezhnosti nacionalnih ekonomik. Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvitok. 2012. № 2. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=388>
13. Pereverzyev Ye. V. Internacionalizaciya biznesu v zahidnih ekonomichnih koncepciyah. Naukovij visnik Poltavskogo universitetu ekonomiki i torgivli. № 6 (51), ch. 1. 2011. S.153-158.
14. Mamontenko N.S., Babenko K. V. Vikliki internacionalizaciyi pidpriyemstva: vid priynyattya rishennya do rozrobki strategiyi. Prichornomorski ekonomichni studiyi. 2016. № 11. S. 154–156.
15. Kirichenko O. A. Menedzhment zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti: Pidruchnik. 2 ge vid., pererob. i dop. Kiyiv: Znannya, 2008. 386 s.
16. Kozak Yu.G., Logvinova N.S., Sivachenko I.Yu., Zovnishnoekonomichna diyalnist pidpriyemstv: Navchalnij posibnik; 2-ge vid., pererob. ta dop. Kiyiv: Centr navchalnoyi literaturi, 2006. 792 s.

Рецензія/Peer review : 02.07.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 331.108: 005.552:621

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-49-52

НИЖНИК В. М.

Хмельницький національний університет

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ МОНІТОРИНГУ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено сутність теоретичних аспектів стратегічного управління підприємством. Доведено необхідність проведення на підприємстві моніторингу показників його діяльності у загальній структурі системи стратегічного управління. Визначено основні принципи побудови системи моніторингу показників діяльності підприємства. Окреслено напрями проведення моніторингу показників діяльності підприємства в системі його стратегічного управління.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, моніторинг, господарська діяльність, підприємство.

NYZHNYK V.

Khmelnitskyi National University

STRATEGIC MANAGEMENT ON THE BASIS OF MONITORING THE PERFORMANCE OF ENTERPRISES

In the current conditions of intensification of globalization processes, strategic management of the enterprise is the basis for increasing the competitiveness of its products, ensuring sustainable functioning and development. However, the inclusion in the structure of the system of strategic management of the enterprise only subsystems of evaluation, implementation, development and control over the implementation of enterprise strategies will be incomplete without systematic analysis of the dynamics of indicators, which decisively influence the formation of the level of competitiveness of the enterprise. In order for the enterprise not only to be competitive, but also to have the ability to maintain the necessary level of competitive advantages in the future, in order to carry out efficient economic activity both in the domestic and foreign markets, it is necessary to constantly obtain information on the current state of its activity. Ensuring such conditions at the enterprise will allow to make managerial decisions for successful functioning of the enterprises, to develop ways and measures to support the achieved level of its development.

The essence of theoretical aspects of strategic enterprise management is defined in the article. It is established that continuous analysis of the situation, processing a large amount of information about the level of business activity of the enterprise requires the introduction of mandatory systematic analysis of innovation, investment, production, marketing, sales and economic and operational components for making management decisions. It is proved that these circumstances can be implemented in the form of a system for monitoring the performance of the enterprise and its constant monitoring, implementation and promotion. It is proved that the monitoring of the performance of the enterprise should be understood as continuous monitoring of individual processes of its functioning. The system of monitoring the performance of the enterprise should include as a set of components, designed to ensure the process of continuous analysis of the dynamics of certain indicators of the level of its business activity, forecast possible changes, control their dynamics and justify the possible ways to improve the achieved indicators. The directions of monitoring of indicators of activity of the enterprise in the system of its strategic management are outlined.

Keywords: strategic management, strategy, monitoring, economic activity, enterprise.

Постановка проблеми. За сучасних умов інтенсифікації глобалізаційних процесів стратегічне управління підприємством є основою для підвищення конкурентоспроможності його продукції, забезпечення сталого функціонування та розвитку. Разом з тим, включення до структури системи стратегічного управління підприємством лише підсистеми оцінки, реалізації, розробки та контролю за виконанням стратегій підприємств буде неповним без здійснення систематичного аналізу динаміки показників, які визначальним чином впливають на формування рівня конкурентоспроможності підприємства.

Для того, щоб підприємство могло бути не лише конкурентоспроможним, але і володіти здатністю підтримувати необхідний рівень конкурентних переваг у майбутньому, для здійснення ефективної господарської діяльності як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, необхідно постійно отримувати дані про поточний стан його діяльності. Забезпечення таких умов на підприємстві дозволить приймати управлінські рішення для успішного функціонування підприємств, розробляти шляхи і заходи для підтримки досягнутого рівня його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд теоретико-методологічних та методичних засад забезпечення стратегічного управління на основі моніторингу показників діяльності підприємств свідчить, що в науковому середовищі ці питання досліджуються досить широко. Зокрема, вагомий внесок у дослідження питань розвитку стратегічного управління на основі моніторингу показників діяльності підприємств здійснили Булеєв І.П., Вергал К. Ю., Данилюк В. О., Калініченко Л. Л., Мельнікова М.В., Пилипенко А. А., Прокопенко М.Д., Трухан О. Л. та багато інших. У роботах цих авторів розкрито проблематику обґрунтування основних аспектів забезпечення стратегічного управління підприємствами на основі моніторингу показників їх діяльності.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок вчених щодо дослідження і розробленості окресленої проблематики, все ж не до кінця вирішеними є питання щодо

дослідження стратегічного управління підприємствами на основі моніторингу показників їх діяльності. Врахування сучасних напрямів розробки моніторингу показників діяльності підприємства в системі його стратегічного управління, розширення окремих аспектів застосування цих показників, зумовили актуальність та практичну значущість теми даної роботи.

Формування цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування основних аспектів стратегічного управління на основі моніторингу показників діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «стратегічне управління підприємством» вперше виникло в 70-х рр. XX ст., що було обумовлено значним прискоренням темпів суспільного та економічного розвитку і науково-технічного прогресу. В умовах стрімкої зміни зовнішнього середовища необхідність оперативного реагування на такі зміни і вироблення відповідних моделей розвитку з урахуванням прогнозованих змін викликана виживанням та успішним функціонуванням підприємства.

Стратегічне управління підприємством, яке базується на людському потенціалі як основі управління підприємством, гнучко реагує на виклик із боку зовнішнього середовища, призводить до своєчасних змін в організації, що дозволяють добиватися конкурентних переваг, орієнтуючись у своїй діяльності на потреби покупців, що в сукупності дає змогу підприємству виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей [1, с. 105].

Стратегічне управління як діяльність включає визначення цілей використання ресурсів і капіталу, методів фінансування, часових характеристик, важелів і методів управління рухом ресурсів та капіталу, визначення «стратегічного набору» (як структури специфічних фінансових стратегій), а також планування діяльності підприємства. Стратегічне управління підприємством розробляється для динамічної системи, що постійно змінюється, а тому потрібно відслідковувати рух усіх процесів, які відбуваються на підприємстві. Стратегічне управління підприємством визначає найбільш оптимальну спрямованість його діяльності, націлює на економію всіх видів витрат, на мобілізацію капіталу для підтримки виробничих, дослідницьких, маркетингових та інших стратегій, на максимальне підвищення вартості підприємства.

Розробка та вибір оптимального варіанта стратегічного управління підприємством є основою для забезпечення його життєздатності у довгостроковій перспективі. Найважливішою її частиною є прийняття рішення про доцільну для підприємства структуру ресурсів і капіталу. Таким чином, лише ефективне використання ресурсів та організація функціональної складової дозволить підприємствам підвищувати власний потенціал, бути стійким до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів [2].

Разом з тим, стратегічне управління підприємством передбачає створення дієвої системи моніторингу показників його діяльності для формування достатнього рівня конкурентного потенціалу і можливостей його реалізації. Постійне проведення аналізу ситуації, обробка великого обсягу інформації про рівень господарської діяльності підприємства потребує запровадження обов'язкового системного аналізу інноваційно-інвестиційної, виробничої, маркетингово-збутової та господарсько-експлуатаційної складових для прийняття управлінських рішень. Ці обставини можуть бути реалізовані у вигляді системи моніторингу показників діяльності підприємства та постійного його контролю, реалізації та підвищення.

Отже, необхідним є проведення на підприємстві моніторингу показників його діяльності у загальній структурі системи стратегічного управління. Моніторинг показників діяльності підприємства сприятиме досягненню нормативних, еталонних показників у перспективі, активному протистоянню впливу зовнішніх та внутрішніх чинників, оперативному управлінню процесами аналізу, формування та підвищення рівня конкурентоспроможності будь-якого підприємства [3; 4].

Загалом під моніторингом показників діяльності підприємства слід розуміти постійне стеження за окремими процесами його функціонування. Система моніторингу показників діяльності підприємства має включати як сукупність складових, призначених для забезпечення процесу постійного аналізу динаміки визначених підприємством показників рівня його господарської діяльності, прогнозування можливих змін, контроль їх динаміки та обґрунтування можливих шляхів підвищення досягнутих показників.

Система моніторингу показників діяльності підприємства в системі стратегічного управління має бути спрямована на забезпечення як стратегічних цілей управління, так і прогнозних значень характеристик діяльності підприємства. Виходячи з основних завдань системи моніторингу показників діяльності підприємства, слід визначити головні складові вирішення проблем, до яких відносять: визначення основних показників забезпечення діяльності підприємства; періодичний аналіз рівня даних показників та їх динаміки; прогнозування можливих змін кожного з обраних показників в результаті дії внутрішніх та зовнішніх, прямих і непрямих чинників; контроль динаміки обраних показників; знаходження напрямів і визначення заходів, які потребують запровадження для забезпечення підтримки на високому рівні діяльності підприємства [5].

Виходячи з основних завдань, які покликаний вирішити моніторинг показників діяльності підприємства, він має включати підсистему постійного збору і опрацювання оперативної інформації щодо фактичної динаміки критеріїв забезпечення діяльності підприємства, рівня впливу чинників на показники його діяльності, а також його можливої зміни від наявних і потенційних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі діяльності промислового підприємства. Серед принципів побудови системи моніторингу показників діяльності підприємства, доцільно виділити наступні: чіткої цільової орієнтації

системи – її зв'язок із завданням системи оцінки та підвищення ефективності діяльності підприємства; логічності і обґрунтованості прийомів і механізмів, що використовуються; комплексності системи, тобто охоплення максимально широкого діапазону показників у розрізі інноваційно-інвестиційної, виробничої, маркетингово-збутової та господарсько-експлуатаційної складових стратегічного управління підприємством; адаптивності і гнучкості, що припускають постійне налаштування як усієї системи моніторингу, так і її окремих елементів на умови зовнішнього та внутрішнього середовища, з метою підтримки максимальної ефективності; результативності системи, яка спрямована в кінцевому підсумку на позитивний результат – підвищення ефективності стратегічного управління підприємством [6].

Система моніторингу показників діяльності підприємства у загальній структурі системи стратегічного управління підприємством має постійно функціонувати для можливостей реалізації цілей, які переслідуються моніторингом. Постійність стеження за реалізацією поставлених завдань дозволить підвищити якість системи стратегічного управління підприємством в цілому. Важливою якісною властивістю системи моніторингу показників діяльності підприємства має бути її об'єктивність. Ця система моніторингу має бути об'єктивною і мінімально сприйнятливою до впливу суб'єктивних оцінок на результати моніторингу, результати прогнозів динаміки того чи іншого показника забезпечення стратегічного управління.

Отримання максимальної об'єктивності даних моніторингу показників діяльності підприємства можливе лише тоді, коли на підприємстві буде чітко визначена система показників для проведення аналітичної роботи, а також їх інформаційне поле, в якому отримана інформація може вважатися достовірною чи максимально об'єктивною для потреб підсистеми моніторингу. У процесі підготовки масиву даних та вибору їх інформаційного поля слід визначити напрями та взаємозв'язок інформаційних потоків для того, щоб інформація, що в результаті надходить до суб'єктів підсистеми моніторингу показників діяльності підприємства, була об'єктивною, точною та оперативною.

Моніторинг показників діяльності підприємства має здійснюватися на основі постійного оновлення та накопичення даних. Інформаційна база для здійснення постійного моніторингу змін стану діяльності підприємства буде недостатньою, оскільки основним джерелом даних для аналізу може бути фактично лише квартальна та річна звітність. Отже, на підприємстві слід здійснювати аналіз впливу тих чи інших змін показників діяльності підприємства на її рівень як по відношенню до незмінних показників діяльності, так і до рівня їх прогнозованого стану підприємства [7].

Таким чином, дотримання приведених вище напрямів проведення моніторингу показників діяльності підприємства дасть змогу здійснювати: оперативне спостереження за змінами показників, що формують складові інноваційно-інвестиційної, виробничої, маркетингово-збутової та господарсько-експлуатаційної діяльності підприємства; точне і достовірне прогнозування динаміки показників, які забезпечують необхідний стан діяльності підприємства; врахування впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на рівень діяльності підприємства; розробку відповідних заходів, спрямованих на утримання або підвищення рівня стратегічного управління підприємством; забезпечення достатнього рівня стратегічного управління підприємством на перспективу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами досліджень можна прийти висновку, що досягнення ефективного стратегічного управління підприємством в цілому є можливим лише за допомогою впровадження дієвого моніторингу показників його діяльності, який дозволяє підвищувати конкурентоспроможність підприємства та досягати його фінансової стабільності на основі своєчасного реагування на існуючі відхилення. Таким чином, невід'ємною частиною управлінського процесу є система моніторингу, функціональна важливість якого полягає в забезпеченні зворотного зв'язку між суб'єктом та об'єктом управління: можливості виявлення потреб об'єкта, оцінки ефективності і результативності обраних методів та інструментів впливу на нього з боку суб'єкта управління. У зв'язку із цим, подальших досліджень вимагає розробка механізму стратегічного управління підприємством на основі моніторингу показників його діяльності з оцінюванням ефективності прийнятих управлінських рішень на підприємствах.

Література

1. Стратегия повышения эффективности функционирования производства / И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко, М. В. Мельникова и др. : монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2004. – 278 с.
2. Бабкина Н. И. Этапы и особенности стратегического управления развитием промышленного предприятия / Н. И. Бабкина // Научно-технические ведомости СанктПетербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2013. – 1-1. – С. 73–81.
3. Вергал К. Ю. Особенности системы управления горизонтально интегрированными структурами / К. Ю. Вергал // Модели управления в рыночной экономике : зб. наук. праць. – 2014. – Спец. вип. – С. 47–54.
4. Трухан О. Л. Наукова інтерпретація функцій стратегічного управління підприємствами / О. Л. Трухан // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 1. – Т. 2. – С. 29–35.
5. Данилюк В. О. Загальні проблеми стратегічного управління технічним розвитком підприємств України / В. О. Данилюк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. пр. – 2010. – Вип. 27. – С. 207–214.
6. Калініченко Л. Л. Інтегровані бізнес-структури: сутність та оцінка ефективності функціонування / Л. Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 393–396.
7. Пилипенко А. А. Конкурентна стратегія й формування системи стратегічного управління розвитком інтегрованої структури бізнесу / А. А. Пилипенко // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – 2008. – № 82. – С. 84–91.

References

1. Stratehiya povisheniya efektyvnosti funktsionuvannya proyzvodstva / Y. P. Buleev, N. D. Prokopenko, M. V. Melnykova y dr. : monohrafiya / NAN Ukrainy. Yn-t ekonomyky prom-sty. – Donetsk, 2004. – 278 s.
2. Babkina N. Y. Этары у osobennosty stratehicheskoho upravleniya razvytyem promyshlennoho predpriyatya / N. Y. Babkina // Nauchno-tekhnycheskiye vedomosti SanktPeterburhskoho gosudarstvennogo polytekhnycheskoho unyversyteta. Ekonomicheskyye nauky. – 2013. – 1-1. – S. 73–81.
3. Verhal K. Yu. Osoblyvosti systemy upravlinnia horyzontalno intehrovanymy strukturamy / K. Yu. Verhal // Modely upravleniya v rynochnoi ekonomyke : zb. nauk. prats. – 2014. – Spets. vyp. – S. 47–54.
4. Trukhan O. L. Naukova interpretatsiia funktsii stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvamy / O. L. Trukhan // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2012. – № 1. – T. 2. – S. 29–35.
5. Danyliuk V. O. Zahalni problemy stratehichnoho upravlinnia tekhnichnym rozvytkom pidpriemstv Ukrainy / V. O. Danyliuk // Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury : zb. nauk. pr. – 2010. – Vyp. 27. – S. 207–214.
6. Kalinichenko L. L. Intehrovani biznes-struktury: sutnist ta otsinka efektyvnosti funktsionuvannya / L. L. Kalinichenko // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2011. – № 34. – С. 393–396.
7. Pylypenko A. A. Konkurentna stratehiia y formuvannya systemy stratehichnoho upravlinnia rozvytkom intehrovanoi struktury biznesu / A. A. Pylypenko // Kommunalnoe khazaiastvo horodov : nauchno-tekhnycheskyi sbornyk. – 2008. – № 82. – S. 84–91.

Рецензія/Peer review : 11.06.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019

УДК: 504.062

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-53-58

ПАВЛИК В. В., ПІМОНЕНКО Т. В.
Сумський державний університет

РОЗРИВИ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано та систематизовано науково-методичні підходи до трактування сутності поняття «розриви енергоефективності». Визначено, що традиційно вчені визначають розриви енергоефективності як різницю між наявним та енергетичним потенціалом національної економіки.

Автором систематизовано передумови виникнення розривів енергоефективності в національній економіці. У статті проаналізовано досвід країн ЄС щодо дієвих інструментів мінімізації розривів енергоефективності у національній економіці. Визначено, що одним із дієвих інструментів є поширення альтернативних джерел енергії та залучення зелених інвестицій. При цьому необхідним є постійний моніторинг та контроль за життєвим циклом зелених інвестицій, що спрямовуються на енергоефективні проекти.

Ключові слова: зелені проекти, інвестиції, альтернативні джерела енергії, природні ресурси, енергетичний потенціал.

PAVLYK V., PIMONENKO T.
Sumy State University

ENERGY EFFICIENCY GAP IN THE NATIONAL ECONOMY: PRECONDITIONS AND WAYS TO MINIMIZE

The existing tendencies of exacerbation of global environmental problems and increasing competition in the world market require the appropriate reaction from the countries and changing the paradigm of national economy management. At the same time, reducing the country's energy dependence is a key aspect of ensuring its energy security. The scientific community has determined that the achievement of the above goals will not only increase the competitiveness of the national economy, but will also create the preconditions for achieving the indicative goals of sustainable development.

The paper deals with the analysis of the main approaches to define the energy efficiency gap. The author highlighted that traditionally the scientists defined the energy efficiency gap as the difference between potential and current energy capacity of the national economy. The author systematized the preconditions of energy efficiency gap in the national economy. The author analysed the energy capacity of the national economy and main dimensions which have the significant impact on the energy efficiency gap in the national economy.

In the paper, the EU experience to minimise the energy efficiency gap in the national economy was analysed. Considering the results of analysis, the author identified the extending of alternative energy and attracting of green investment as the effective instrument to minimise of energy efficiency gap in the national economy. At the same time, the control and monitoring of green investment should be realised as the main requirements. Besides, the control and monitoring should be realised through the whole life circle of green investment.

Keywords: green project; investment; alternative energy; nature recourses; energy capacity.

Вступ. Наявні тенденції загострення світових екологічних проблем та посилення конкуренції на світовому ринку вимагає відповідної реакції з боку країн та зміни парадигми управління національної економікою. При цьому зниження рівня енергозалежності країни є ключовим аспектом забезпечення її енергетичної безпеки. Науковою спільнотою визначено, що досягнення вищезазначених цілей забезпечить не лише зростання конкурентоспроможності національної економіки, але й сформує передумови до досягнення індикативних цілей сталого розвитку.

Слід відмітити, що 30 вересня 2019 року було підписано Указ Президента України №722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року», що корелює з зазначеними цілями Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй від 25 вересня 2015 року № 70/1 «Глобальні цілі сталого розвитку до 2030» [1]. У рамках зазначених документів сьома ціль передбачає забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх, що у свою чергу забезпечує зниження розривів енергоефективності та підвищення енергетичної безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень. Вчені Яффе А. Б. та Ставінс Р. Н. у статті [2] визначають, що розрив енергоефективності – це різниця між фактичним та оптимальним споживанням енергії в країні. При цьому науковці у своїй статті виокремлюють п'ять основних детермінант, що визначають оптимальний рівень споживання, а саме: економічний потенціал, технологічний технологів, потенціал розвитку, соціальний потенціал та наявний соціальний капітал. Вчені Хант А. та Грінстоун М. визначають, що розриви енергоефективності – це результат неефективності використання інвестиційних ресурсів [3]. При цьому вітчизняними вченими у роботах [4–6] зазначено, що зелені інвестиції, що спрямовуються на енергоефективні проекти призводять до мінімізації розривів енергоефективності та підвищення енергетичної безпеки країни.

Вчені Баклунд С., Толландер П., Палм Дж. та Отгоссон М. визначають розрив енергоефективності як невідповідність між оптимальною та наявною імплементацією енергоефективних технологій [7].

Американські вчені Герарден Т. Д., Ньюелл Р. Г. та Ставінс Р. Н. визначають, що на розриви енергоефективності впливають три головні групи факторів, а саме: ринкові збої, поведінкові фактори та та похибки вимірювання [8].

Редді Б. визначає розриви енергоефективності як різницю між потенціальними та фактичними обсягами споживання енергії генерованої альтернативними джерелами енергії [9].

Групою вчених у роботах [10–12] розриви енергоефективності аналізуються як ключовий аспект досягнення макроекономічної стабільності національної економіки та зростання її конкурентоспроможності. При цьому у роботах [13–16] зелені інвестиції, що спрямовані на реалізацію енергоефективних проєктів сприяють зниженню розривів енергоефективності та підвищенню рівня бренду країни.

Окрім цього низка вчених [17–21] розглядаючи розриви енергоефективності як на рівні підприємства так і на рівні країни, визначають, що грінвошинг стримує залучення зелених інвестицій на розвиток енергоефективних проєктів, а отже провокує зростання розривів енергоефективності.

Результати дослідження свідчать, що вченими так і не прийнято загальноприйнятого підходу до визначення сутності дефініції «розриви енергоефективності», що провокує відсутності усталених факторів, що провокують їх появу, а отже й механізмів їх мінімізації. Метою статті є аналіз вітчизняних передумов виникнення розривів енергоефективності в національній економіці.

Результати дослідження. Результати аналізу енергетичного балансу національної економіки свідчить, що структура виробництва електроенергії у 2018 році кардинально не змінилась порівняно з 2010 роком. Однак, при цьому загальний обсяг виробленої електроенергії у 2018 році знизився майже на 23% порівняно з 2010 роком (таблиця 1). Слід відмітити, що частково дане зниження обумовлено зміною систему обліку (виключення з обліку тимчасово окуповані території України).

Однак, у 2014 році дане зниження становило 2,27% а 2015 році дане зниження склало 21,72%. Порівнюючи з попередніми роками, то у 2018 році порівняно з 2017 роком відбулось не значне підвищення на 2,63%. У період з 2010 по 2014 роки найбільша питома вага у енергетичному балансі національної економіки припадала на вугілля та торф, а також природний газ та атомну енергію.

Таблиця 1

Динаміка виробництва електроенергії в Україні за період 2010–2018 роки									
Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Виробництво електроенергії, млн т. н. е.	78,7	85,5	85,2	85,9	76,9	61,6	66,3	58,9	60,4
Темп приросту порівнянні з: - 2010 роком, %	-	8,60	8,30	9,15	-2,27	-21,72	-15,74	-25,22	-23,25
- попереднім роком, %	-	8,60	-0,28	0,78	-10,46	-19,91	7,64	-11,25	2,63

Джерело: побудовано автором на основі даних [22]

При цьому питома вага генерації енергії з альтернативних джерел у загальному енергетичному балансі є незначною та коливається від 5% до 8%. Так, у порівнянні з 2010 роком питома вага альтернативних джерел енергії зросла з 3,29% до 7,98% у 2018 році. На рисунку 1 подано структуру виробництва електроенергії у загальному енергетичному балансі України.

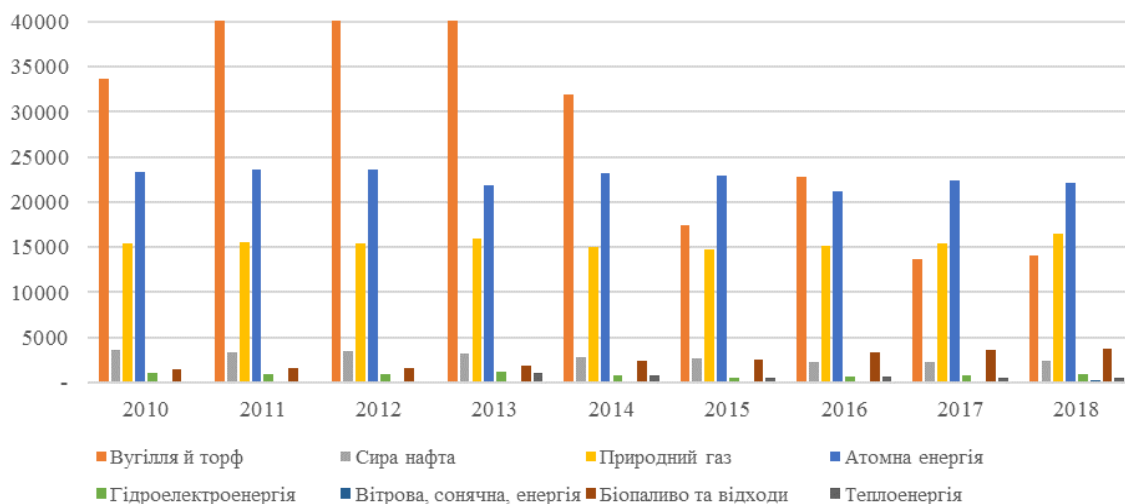


Рис. 1. Структура виробництва електроенергії у загальному енергетичному балансі України
Джерело: побудовано автором на основі даних [22]

Найбільша питома вага припадає на виробництво енергії з біопалива та відходів. Узагальнені результати щодо структури виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії за 2010–2018 роки представлено у таблиці 2.

Слід відмітити, що прийняті цілі сталого розвитку 2030 передбачають генерацію електроенергії з альтернативних джерел енергії у загальному енергоспоживанні на рівні 17%. Окрім цього у операційні цілі передбачають зниження енергетичної залежності країни від інших країн щонайменше на 30%.

Відповідно до Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [23] питома вага відновлювальних джерел енергії повинна зрости до 25%.

Таблиця 2

Питома вага виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії в Україні за 2010-2018 роки

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Гідроелектроенергія, тис. т. н. е.	1131	941	901	1187	729	464	660	769	897
Вітрова, сонячна, енергія, тис. т. н. е.	4	10	53	104	134	134	124	149	197
Біопаливо та відходи, тис. т. н. е.	1458	1580	1565	1923	2399	2606	3348	3575	3726
Питома вага альтернативних джерел енергії у загальному енергетичному балансі, %									
Всі види альтернативних джерел	3,29	2,96	2,95	3,74	4,24	5,20	6,23	7,63	7,98
Гідроелектроенергія	1,44	1,10	1,06	1,38	0,95	0,75	1,00	1,31	1,48
Вітрова, сонячна, енергія	0,01	0,01	0,06	0,12	0,17	0,22	0,19	0,25	0,33
Біопаливо та відходи	1,85	1,85	1,84	2,24	3,12	4,23	5,05	6,07	6,17

Джерело: побудовано автором на основі даних [22]

До 2035 року заплановане поступове зростання питомої ваги сонячної та вітрової енергії з 0,1% до 1,2% у 2020 року, 2,4% у 2025 році, 5,5% у 2030 р. та 10,4% у 2035 р. При цьому слід відмітити, що у 2018 році даний відсоток становить 0,33%, що на 2,07% нижче від запланованого на 2020 рік.

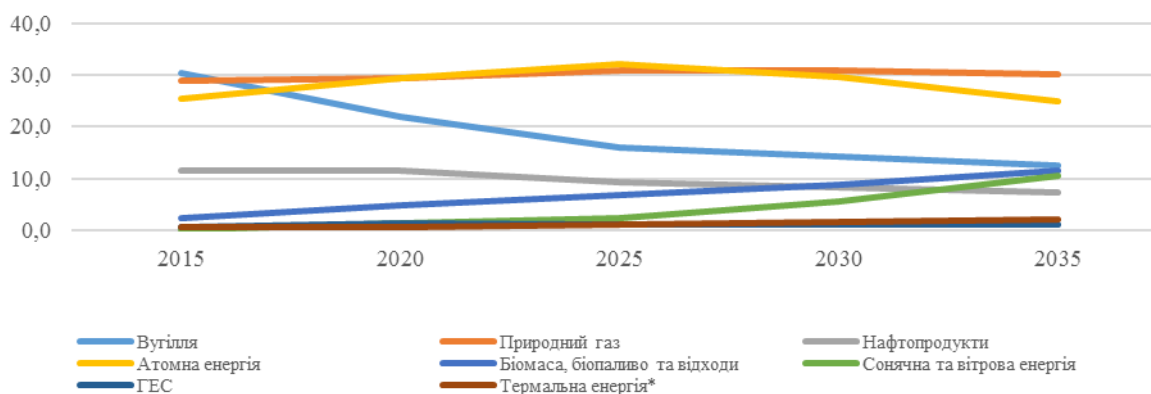


Рис. 2. Структура виробництва електроенергії у загальному енергетичному балансі України

Джерело: побудовано автором на основі даних [23]

Вітчизняними та закордонними експертами доведено, що Україна як аграрна країна має потужний потенціал у нарощуванні виробництва електроенергії з біопалива та відходів, що підтверджується встановленим індикативним відсотком на рівні 11,5% для біопалива та відходів у 2035 році встановлено. При цьому станом на 2018 рік даний відсоток становить 6,17%, що на 1,27% вище від запланованого значення на 2020 рік.

Отримані дані щодо структури енергетичного балансу та питомої ваги альтернативних джерел енергії свідчать про не раціональне використання енергетичного потенціалу національної економіки. У першу чергу, це пов'язано з наявними економічними та політичними конфліктами в країні. Так, макроекономічна нестабільність національної економіки провокує спрямування бюджетних коштів на першочергові заходи по її відновленню. Окрім цього, відсутність практики впровадження енергоефективних технологій вітчизняним бізнес-сектором із-за нестачі фінансових ресурсів також виступає стримуючим фактором розвитку альтернативних джерел енергії. У даному контексті доцільності набуває пошук та залучення додаткових фінансових ресурсів на розбудову інфраструктури виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії. Окрім цього, необхідним є розроблення та впровадження дієвих державних механізмів стимулювання розвитку альтернативних джерел енергії. Слід відмітити, що наявні бар'єри у розвитку альтернативних джерел енергії призводить до зростання розривів енергоефективності у національній економіці.

На основі результатів дослідження систематизовано основні передумови розвитку альтернативних джерел енергії, що сформулюють передумови мінімізації розривів енергоефективності в національній економіці, а саме:

1. Високий рівень енергозалежності національної економіки від імпортованих традиційних енергоресурсів.
2. Висока енергоємність ВВП, що обумовлено низьким рівнем енергоефективності обладнання та технологій.
3. Залежність від світових цін на енергоносії.
4. Світова тенденція виснаження енергоресурсів.
5. Наявний невикористаний вітчизняний потенціал альтернативних джерел енергії.
6. Аграрний потенціал країни для розвитку виробництва електроенергії з біопалива та відходів.
7. Високий рівень еколого-економічних збитків від виробництва енергії на теплоелектростанціях.
8. Високий ризик виробництва електроенергії атомними електростанціями (негативні наслідки Чорнобильської катастрофи мають свої прояви вже протягом 30 років).
9. Євроінтеграційні зобов'язання України щодо питомої ваги альтернативних джерел енергії у загальному енергоспоживанні.

Відповідно до розрахунків експертів у документі «REmap 2030 Перспективи розвитку відновлювальної енергетики в Україні» визначено, що необхідним є залучення інвестицій у відновлювальну енергетику до 2030 року у розмірі 5,0 млрд. дол. на рік. При цьому визначено, що державних дотацій потребують сонячна теплова енергетика для теплопостачання, сонячні фотоелектричні станції, вітрові електростанції наземного базування та установки генерації теплової енергії на біомасі [24]. З іншої точки зору експерти визначають, що скорочення використання викопного палива дозволить знизити обсяги витрат на споживання енергії на 4,7 млрд. дол. на рік. При цьому 2,9 млрд. дол. (60%) економії забезпечуватиметься скороченням обсягів імпорту природного газу.

Слід відмітити, що враховуючі Євроінтеграційні процеси відповідні механізми передбачено Енергетичною стратегією України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [23], а саме:

1. Впровадження основних завдань Третього енергетичного пакета, директив і регламентів ЄС відповідно до зобов'язань України в рамках Договору про приєднання до Енергетичного Співтовариства.
2. Виконання заходів щодо створення єдиного енергетичного ринку з ЄС з інтеграцією електроенергетичного комплексу України до електроенергетичного комплексу ЄС
3. Розбудова відповідної інфраструктури в для розвитку вітрової та сонячної відновної енергетики.
4. Формування дієвої системи ринкового ціноутворення на електроенергію.
5. Введення в дію системи маркування енергоефективних приладів та устаткування.
6. Введення в дію норм та вимог щодо енергоспоживання обладнанням та технологіями, а також їх екологічних параметрів.
7. Формування системи фінансової підтримки для поширення альтернативних джерел енергії серед домашніх господарств із залученням міжнародних інвестиційних ресурсів [0].

Одним із інструментів мінімізації розривів енергоефективності є залучення зелених інвестицій. При цьому наявний високий рівень корупції в країні, нестабільність національної економіки та недосконалість нормативно-правової бази призводить до зростання недовіри з боку міжнародних стейкхолдерів зеленого інвестування. Результати аналізу досвіду країн ЄС свідчить, що у даному випадку доцільним є закріплення на державному рівні норми обов'язкового розкриття інформації щодо руху зелених інвестицій у розрізі всіх етапів їх життєвого циклу. Як правило, дані звіти повинні бути оприлюднені на офіційних джерелах компаній, що залучають інвестиції на реалізацію зелених проектів. Виконання даної норми забезпечить підвищення прозорості діяльності компаній щодо реалізації зелених проектів, що сформує передумови для зростання рівня довіри з боку стейкхолдерів зеленого інвестування.

Висновки. Результати дослідження свідчать про не ефективне використання енергетичного потенціалу національної економіки, що підтверджується висновками міжнародних експертів. Це у свою чергу формує передумови для зростання розривів енергоефективності національної економіки. При цьому для мінімізації даних розривів доцільними є розвиток альтернативних джерел енергії та залучення зелених інвестицій на розбудову відповідної інфраструктури. Окрім цього, доцільним є формування відповідної нормативно-правової бази для формування єдиного з ЄС енергетичного ринку. Реалізація вищезазначених заходів потребує формування актуальної та своєчасної інформаційно-аналітичної бази щодо наявних енергетичних потужностей, руху інвестиційних ресурсів спрямованих на реалізацію енергоефективних проектів. Слід відмітити, що подальших досліджень потребують підходи до оцінювання розривів енергоефективності та сили впливу основних детермінант, що впливають на їх величину.

Література

1. Офіційне інтернет-представництво. Указ Президента України №722/2019. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825>
2. Jaffe, A. B., & Stavins, R. N. (1994). The energy-efficiency gap What does it mean?. Energy policy, 22(10), 804-810.

3. Hunt, A., & Greenstone, M. (2012). Is There an Energy Efficiency Gap? *Journal of Economic Perspectives*, 26 (1), 3-28.
4. Pimonenko, T. (2018). Ukrainian Perspectives for Developing Green Investment Market: EU Experience. *Economics and Region*, 4(71), 35-45.
5. Yevdokimov, Y., Chygryn, O., Pimonenko, T., & Lyulyov, O. (2018). Biogas as an alternative energy resource for Ukrainian companies: EU experience. *Innov. Mark*, 14, 7-15.
6. Pimonenko, T., Lyulyov, O., Chygryn, O., & Palienko, M. (2018). Environmental Performance Index: relation between social and economic welfare of the countries. *Environmental Economics*, 9(3), 1.
7. Backlund, S., Thollander, P., Palm, J., & Ottosson, M. (2012). Extending the energy efficiency gap. *Energy Policy*, 51, 392-396.
8. Gerarden, T. D., Newell, R. G., & Stavins, R. N. (2017). Assessing the energy-efficiency gap. *Journal of Economic Literature*, 55(4), 1486-1525.
9. Reddy, B. S. (2003). Overcoming the energy efficiency gap in India's household sector. *Energy Policy*, 31(11), 1117-1127. doi:10.1016/s0301-4215(02)00220-3
10. Vasylyeva, T., Lyulyov, O., Bilan, Y., & Streimikiene, D. (2019). Sustainable economic development and greenhouse gas emissions: The dynamic impact of renewable energy consumption, GDP, and corruption. *Energies*, 12(17), 3289.
11. Bilan, Y., Vasylyeva, T., Lyulyov, O., & Pimonenko, T. (2019). EU vector of Ukraine development: linking between macroeconomic stability and social progress. *International Journal of Business & Society*, 20(2).
12. Pimoenenko, T., Chyhryn, O., & Liulov, O. (2018). Green Entrepreneurship as an Integral Part of the National Economy Convergence. *National Security & Innovation Activities: Methodology. Policy and Practice: a monograph*.
13. Chygryn, O., Pimonenko, T., Lyulyov, O., & Goncharova, A. (2018). Green Bonds like the Incentive Instrument for Cleaner Production at the Government and Corporate Levels Experience from EU to Ukraine. *Journal of Advanced Research in Management*, 9(7), 1443-1456.
14. Bilan, Y., Raišienė, A. G., Vasylyeva, T., Lyulyov, O., & Pimonenko, T. (2019). Public Governance efficiency and macroeconomic stability: examining convergence of social and political determinants. *Public Policy and Administration*, 18(2), 241-255.
15. Ibragimov, Z., Vasylyeva, T., & Lyulyov, O. (2019). The national economy competitiveness: effect of macroeconomic stability, renewable energy on economic growth. *Economic and Social Development: Book of Proceedings*, 877-886.
16. Lyulyov, O., & Chygryn, O. (2018). National brand as a marketing determinant of macroeconomic stability. *Marketing and Management of Innovations*, 3, 143-152.
17. Ibragimov, Z., Lyeonov, S., & Pimonenko, T. (2019). Green investing for SDGS: EU experience for developing countries. *Economic and Social Development: Book of Proceedings*, 867-876.
18. Lyeonov, S., Pimonenko, T., Bilan, Y., Štreimikienė, D., & Mentel, G. (2019). Assessment of Green Investments' Impact on Sustainable Development: Linking Gross Domestic Product Per Capita, Greenhouse Gas Emissions and Renewable Energy. *Energies*, 12(20), 3891.
19. Lyulyov, O., Chortok, Y., Pimonenko, T., & Borovik, O. (2015). Ecological and economic evaluation of transport system functioning according to the territory sustainable development. *International Journal of Ecology and Development*, 30(3), 1-10.
20. Pimonenko, T., Bilan, Y., Horák, J., Starchenko, L., & Gajda, W. (2020). Green Brand of Companies and Greenwashing under Sustainable Development Goals. *Sustainability*, 12(4), 1679.
21. Pimonenko, T., Liulov, O., & Us, Y. (2019). Marketing strategies of green investments: basic concepts and specific features. *Herald of Ternopil National Economic University*, (1 (91)), 177-185.
22. Офіційний сайт державної служби статистики України. (2019). Енергетичний баланс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
23. Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085
24. IRENA (2015), REMap 2030 Перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні, IRENA, Абу-Дабі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irena.org/remap

References

1. Oficijne internet-predstavništvo. Ukaz Prezidenta Ukraïni №722/2019. Pro Cili stalogo rozvitku Ukraïni na period do 2030 roku. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825>
2. Jaffe, A. B., & Stavins, R. N. (1994). The energy-efficiency gap What does it mean?. *Energy policy*, 22(10), 804-810.
3. Hunt, A., & Greenstone, M. (2012). Is There an Energy Efficiency Gap? *Journal of Economic Perspectives*, 26 (1), 3-28.
4. Pimonenko, T. (2018). Ukrainian Perspectives for Developing Green Investment Market: EU Experience. *Economics and Region*, 4(71), 35-45.
5. Yevdokimov, Y., Chygryn, O., Pimonenko, T., & Lyulyov, O. (2018). Biogas as an alternative energy resource for Ukrainian companies: EU experience. *Innov. Mark*, 14, 7-15.
6. Pimonenko, T., Lyulyov, O., Chygryn, O., & Palienko, M. (2018). Environmental Performance Index: relation between social and economic welfare of the countries. *Environmental Economics*, 9(3), 1.
7. Backlund, S., Thollander, P., Palm, J., & Ottosson, M. (2012). Extending the energy efficiency gap. *Energy Policy*, 51, 392-396.
8. Gerarden, T. D., Newell, R. G., & Stavins, R. N. (2017). Assessing the energy-efficiency gap. *Journal of Economic Literature*, 55(4), 1486-1525.
9. Reddy, B. S. (2003). Overcoming the energy efficiency gap in India's household sector. *Energy Policy*, 31(11), 1117-1127. doi:10.1016/s0301-4215(02)00220-3
10. Vasylyeva, T., Lyulyov, O., Bilan, Y., & Streimikiene, D. (2019). Sustainable economic development and greenhouse gas emissions: The dynamic impact of renewable energy consumption, GDP, and corruption. *Energies*, 12(17), 3289.
11. Bilan, Y., Vasylyeva, T., Lyulyov, O., & Pimonenko, T. (2019). EU vector of Ukraine development: linking between macroeconomic stability and social progress. *International Journal of Business & Society*, 20(2).
12. Pimoenenko, T., Chyhryn, O., & Liulov, O. (2018). Green Entrepreneurship as an Integral Part of the National Economy Convergence. *National Security & Innovation Activities: Methodology. Policy and Practice: a monograph*.
13. Chygryn, O., Pimonenko, T., Lyulyov, O., & Goncharova, A. (2018). Green Bonds like the Incentive Instrument for Cleaner Production at the Government and Corporate Levels Experience from EU to Ukraine. *Journal of Advanced Research in Management*, 9(7), 1443-1456.
14. Bilan, Y., Raišienė, A. G., Vasylyeva, T., Lyulyov, O., & Pimonenko, T. (2019). Public Governance efficiency and macroeconomic stability: examining convergence of social and political determinants. *Public Policy and Administration*, 18(2), 241-255.
15. Ibragimov, Z., Vasylyeva, T., & Lyulyov, O. (2019). The national economy competitiveness: effect of macroeconomic stability, renewable energy on economic growth. *Economic and Social Development: Book of Proceedings*, 877-886.
16. Lyulyov, O., & Chygryn, O. (2018). National brand as a marketing determinant of macroeconomic stability. *Marketing and Management of Innovations*, 3, 143-152.

17. Ibragimov, Z., Lyeonov, S., & Pimonenko, T. (2019). Green investing for SDGs: EU experience for developing countries. *Economic and Social Development: Book of Proceedings*, 867-876.
18. Lyeonov, S., Pimonenko, T., Bilan, Y., Štreimikienė, D., & Mentel, G. (2019). Assessment of Green Investments' Impact on Sustainable Development: Linking Gross Domestic Product Per Capita, Greenhouse Gas Emissions and Renewable Energy. *Energies*, 12(20), 3891.
19. Lyulyov, O., Chortok, Y., Pimonenko, T., & Borovik, O. (2015). Ecological and economic evaluation of transport system functioning according to the territory sustainable development. *International Journal of Ecology and Development*, 30(3), 1-10.
20. Pimonenko, T., Bilan, Y., Horák, J., Starchenko, L., & Gajda, W. (2020). Green Brand of Companies and Greenwashing under Sustainable Development Goals. *Sustainability*, 12(4), 1679.
21. Pimonenko, T., Liuliov, O., & Us, Y. (2019). Marketing strategies of green investments: basic concepts and specific features. *Herald of Ternopil National Economic University*, (1 (91)), 177-185.
22. Oficijnij sajt derzhavnoi sluzhbi statistiki Ukraïni. (2019). Energetichnij balans Ukraïni. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
23. Energetichnoi strategii Ukraïni na period do 2035 roku «Bezpeka, energoefektivnist', konkurentospromozhnist'». [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085
24. IRENA (2015), REmap 2030 Perspektivi rozvitku vidnovljuvanoï energetiki v Ukraïni, IRENA, Abu-Dabi. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: www.irena.org/remap

Фінансування: публікація містить результати досліджень, проведених у рамках НДР «Форсайт-прогнозування стійкості національної економіки: від соціо-еколого-економічних протиріч до конвергентної моделі» (№ 0117U003932).

Рецензія/Peer review : 30.05.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 336.711

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-59-62

ДУДЧЕНКО В. Ю.
Сумський державний університет

ОЦІНЮВАННЯ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ

У статті проведено аналіз підходів до визначення основних видів незалежності центрального банку та вибору індикаторів для її вимірювання. Визначено, що оцінювання незалежності центрального банку має зосереджуватися на одночасному врахуванні різних її аспектів та їх ролі у забезпеченні фінансової стабільності та досягненні інших цілей центрального банку.

Ключові слова: центральний банк, незалежність, оцінювання, інтегральний індекс

DUDCHENKO V.
Sumy State University

ASSESSMENT OF CENTRAL BANK INDEPENDENCE

The purpose of the article is to investigate different approaches to assessing central bank independence, identifying their strengths and weaknesses, as well as key aspects that should be considered when developing a universal valuation methodology.

Conducted analysis confirmed a lack of a coherent approach to the definition of the essence of central bank independence and the identification of its types, as well as the list of indicators for its comprehensive and consistent assessment. Based on this, the development of an integrated index for assessing central bank independence becomes relevant, which will allow create an information base for conducting research in this field. Given the considerable amount of experience in assessing central bank independence and its relationship with economic development parameters and the achievement of monetary policy goals, the selection of indicators to measure central bank independence should be based on the conclusions on the importance of separate parameters to achieve the goals of developing the national economy and financial system.

Keywords: central bank, independence, assessment, integral index

Постановка проблеми. Зростання ризиків нестабільності глобальної та національних економік, розвиток процесів їх фінансiалiзацiї, посилення руху капiталу та поява нових форм фiнансової взаємодiї обумовлює необхідність підвищення ефективності регуляторної політики у фiнансовому секторі. Банкоцентричний характер вiтчизняної економіки засвiдчує прiоритетність стабільного розвитку банківського сектору для забезпечення iнвестиційних процесiв, стримування iнфляційних тенденцiй та покращення фiнансового середовища функцiонування реального сектору. Негативний досвiд політичних та економічних криз засвiдчує прiоритетність забезпечення незалежності центрального банку як головної передумови його ефективної діяльності в регулюванні банківської системи. Свiтовою практикою доведено, що незалежність центрального банку має тiсний прямиий зв'язок не лише з цiнковою стабільністю, а й зi стабільністю фiнансової системи в цiлому, підвищуючи здатність держави протистояти кризовим процесам. У зв'язку з цим набуває актуальності розвиток пiдходiв до оцiнювання незалежності центрального банку, що є основою для пошуку шляхiв забезпечення стабільності фiнансової системи країни у довгостроковiй перспективi.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам оцінювання незалежності центрального банку присвячено праці таких зарубіжних науковців як А. Цукерман, С. Вебб, Б. Неяпті [2], Е. Болліс, Д. Ховат, А. Стенсбурі [1] та ін., результати досліджень яких доводять наявність значного зв'язку незалежності центрального банку, цiнкової стабільності та розвитку економіки. Питаннями забезпечення незалежності центрального банку займалися також такі вiтчизняні науковцi як О. Барановський [8], М. Коваленко [9], М. Пуховкіна [10] та ін., обгрунтовуючи важливість даного аспекту в забезпеченні ефективності грошово-кредитної політики.

Невирішені частини проблеми. На сучасному етапі розвитку iснує досить значна кiлькiсть пiдходiв до визначення сутності незалежності центрального банку, які визначають специфіку вибору iндикаторiв для її вимiрювання, що обумовило наявність рiзних методик оцiнювання незалежності центрального банку, які вiдрiзняються як набором iндикаторiв, так i їх прiоритетністю. Це обумовлює значну залежність отриманих результатiв дослідження вiд суб'єктивної позицiї автора, а також призводить до вiдсутності єдиної методики, яка буде використовуватися на глобальному рiвнi та дозволить отримувати порiвнювальні результати.

Мета статті полягає у проведенні дослідження рiзних пiдходiв до оцiнювання незалежності центрального банку з визначенням їх переваг та недолiкiв, а також ключових аспектів, що мають бути враховані при розробцi унiверсальної методики оцiнювання.

Основний матеріал дослідження. Найбiльш загальний пiдхiд до трактування сутності незалежності центрального банку полягає у визначенні її як мiнiмiзацiї впливу уряду на процедури та рiшення, що приймаються центральним банком [6]. При цьому параметрами незалежності виступають показники фiнансових операцiй, незалежність персоналу центрального банку, незалежність процедур тощо. Це сформувало основу для визначення рiзних типiв незалежності центральних банків.

Е. Боллс, Д. Ховат, А. Стенсбурі розрізняють політичну та операційну незалежність центрального банку. Під політичною незалежністю розуміється відсутність можливостей впливу на центральний банк. Вимірники даного напрямку слугують такі показники як відсутність участі уряду на призначенні голови та виконавчого органу центрального банку, термін їх призначення, неможливість включення представників уряду до виконавчого органу центрального банку, відсутність впливу уряду на формування монетарної політики та механізм захисту інтересів центрального банку у випадку конфлікту цілей. З іншого боку операційною незалежністю, на думку авторів, слід вважати автономію центрального банку в формуванні та реалізації монетарної політики. Параметрами операційної незалежності виступають відсутність можливості здійснення центральним банком кредитування уряду та первинних операцій з державним боргом на фінансовому ринку, а також його незалежність у встановленні облікової ставки [1].

Інший підхід демонструють результати дослідження, проведеного П. Шеппардом, який приходить до висновку про наявність незалежності цілей та інструментів центрального банку. При цьому дані види незалежності по різному визначають специфіку реалізації їх монетарної політики. Так, незалежність цілей характеризує здатність центрального банку самостійно обирати цільові значення показників інфляції та безробіття, при цьому виходячи з принципу пріоритетності досягнення цільового рівня інфляції порівняно з безробіттям. У свою чергу, незалежність інструментів дозволяє банку спростити вибір важелів впливу на фактичні показники зайнятості та безробіття, орієнтуючись при цьому на рівень інфляції та враховуючи суспільні інтереси щодо стану ринку праці [7]. Слід відзначити, що такий підхід є досить обмеженим, оскільки фактично відбувається концентрація на головній функції центрального банку – забезпечення цінової стабільності, залишаючи поза увагою інші сфери його діяльності.

У даному контексті варто звернути увагу на позицію А. Цукермана, С. Вебба та Б. Неяпті, які є розробниками одного з найбільш відомих індексів незалежності центрального банку, визначають наступні аспекти, які мають бути враховані в процесі оцінювання:

- особливості призначення та звільнення голови центрального банку, термін його повноважень;
- політика, спрямована на вирішення конфлікту інтересів центрального банку та виконавчої влади, зв'язок центрального банку з бюджетним процесом;
- основні цілі центрального банку;
- обмеження щодо можливості прямого та непрямого кредитування публічного сектору центральним банком [2].

Відповідно, індекс вимірювання незалежності центрального банку, розроблений даною групою авторів, ґрунтується на принципі пріоритетності цінової стабільності для центрального банку та, відповідно, його здатності приймати будь-які рішення, спрямовані на її дотримання, навіть у випадку виникнення конфлікту інтересів з іншими владними структурами та іншими політичними цілями.

Більш широкий підхід демонструє В. Івановіч, виділяючи чотири види незалежності центрального банку:

- функціональна – пов'язана зі свободою вибору цілей монетарної політики;
- інституційна – самостійний вибір інструментів монетарної політики та специфіки їх застосування;
- персональна – характеризує особливості формування керівництва центрального банку;
- фінансова – незалежність центрального банку від бюджету та заборона фінансування бюджету з боку центрального банку [5].

При цьому автор концентрує увагу на важливості саме фінансової та безпосередньо бюджетної незалежності, не обґрунтовуючи специфіку вимірювання інших напрямків незалежності центрального банку.

Інший підхід до визначення типів незалежності центрального банку пов'язаний з вибором методу формування інформаційної бази до їх оцінювання. У даному контексті розрізняють де юре (юридичну) незалежність центрального банку, відображену положеннями національного законодавства та де факто (фактичну) незалежність, вимірювання якої ґрунтується на аналізі досвіду країни щодо особливостей реалізації певних аспектів, пов'язаних з діяльністю центрального банку. Відповідно, для оцінювання юридичної незалежності проводиться історичний аналіз нормативної бази, що регламентує діяльність центрального банку, у той час як фактична незалежність найчастіше оцінюється за допомогою опитувань. Ж. Фуад, М. Фаед та Х. Імам запропонували наступний склад компонентів де юре та де факто індексів незалежності центрального банку (табл. 1) [3]

З даних таблиці можна відмітити, що більшість індикаторів, використовуваних для аналізу, співпадають за обома напрямками, при цьому не можна чітко визначити який підхід є більш широким – оцінювання юридичної чи фактичної незалежності, оскільки, як правило, зростання кількості параметрів фактичної незалежності, по суті, передбачає конкретизацію індикаторів, врахованих при аналізі юридичної незалежності. При цьому, аналізуючи безпосередньо набір напрямків та показників, відібраних для побудови індексу авторами, характеризується наявністю певних недоліків. Так, зокрема, за напрямком обмеження кредитування уряду визначено досить широкий перелік показників, частина з яких є обумовленими наявністю позитивної відповіді на попередні запитання, що може призвести до викривлення результатів, отриманих для різних країн. У той же час дискусійним залишається розгляд транспарентності та

підзвітності як індикаторів незалежності центрального банку, особливо з точки зору врахування їх як рівнозначних параметрів попереднім характеристикам.

Таблиця 1

**Де юре та де факто підхід до вибору критеріїв незалежності центрального банку
(складено на основі [3])**

Напрямок	Індикатори незалежності де юре	Індикатори незалежності де факто
Цілі	Цінова стабільність	Існування експліцитного таргету інфляції
Формування політики	Хто визначає монетарну політику? Хто приймає остаточне рішення при вирішенні конфлікту?	
	Наявність положення про зміну цілей з боку уряду	
Призначення голови	Термін призначення Можливості перепризначення Хто призначає голову? Положення про несуміщення	
	Звільнення	Хто звільняє голову? Звільнення голови з політичних причин
Рада центрального банку	Хто призначає раду? Положення про несуміщення Склад ради	
	Звільнення членів ради	Термін призначення Можливості перепризначення Хто може звільнити члена ради? Звільнення ради з політичних причин
Обмеження кредитування уряду	Обмеження прямого кредитування Обмеження сек'юритизованого кредитування Обмеження непрямого кредитування Потенційні позичальники центрального банку Тривалість кредитування Відсоткові ставки за кредитами Участь центрального банку на первинному ринку зобов'язань уряду	
	Обмеження прямого кредитування Обмеження сек'юритизованого кредитування Обмеження непрямого кредитування Потенційні позичальники центрального банку Тривалість кредитування Відсоткові ставки за кредитами Участь центрального банку на первинному ринку зобов'язань уряду	
Ліміти на кредити центрального банку		
Функція кредитора останньої інстанції	Функція кредитора останньої інстанції	
Фінансова незалежність	Власність капіталу центрального банку Хто визначає внутрішній бюджет центрального банку? Потенційні джерела покриття збитків центрального банку	
Підзвітність	Зовнішній моніторинг Аудит фінансової звітності Розкриття звітності центрального банку	
Транспарентність	Публікація звітів про монетарну політику та інфляцію	Публікація звітів про монетарну політику Публікація інфляційних звітів Публікація прогнозів інфляції та монетарної політики Публікація змін політики центрального банку Розкриття рішень ради з монетарної політики
Валютна політика	Хто формує та реалізує валютну політику	

З іншого боку, А. Цукерман, С. Вебб, Б. Неяпті при оцінюванні юридичної та фактичної незалежності центрального банку використовуються суттєво відмінні набори показників. Так, для вимірювання незалежності в перспективі де юре основними параметрами є умови перебування на посаді голови центрального банку (тривалість призначення та склад суб'єктів, що його призначають, умови звільнення, можливість суміщувати посади); формування політики (суб'єкти формування монетарної політики та роль центрального банку в бюджетному процесі, особливості вирішення конфліктів); цілі центрального банку; кредитування уряду (за видами та умовами). У той же час, перелік параметрів фактичної незалежності включає наступні напрямки: співпадіння термінів виконання повноважень уряду та голови центрального банку; узагальнений показник обмеження кредитування; розв'язання конфліктів; фінансова незалежність; середньострокові таргети політики; пріоритетність цінової стабільності; участь банку в кредитуванні [2].

Слід відзначити, що в світовій літературі існують також інші вимірники незалежності центрального банку, які при порівнянні характеризуються як несуттєвими так і кардинальними відмінностями. Х. Фуджікі визначає ряд проблем, пов'язаних з розробленням індексів для вимірювання незалежності центрального

банку. По-перше, значну роль має визначення сутності незалежності центрального банку, якого дотримуються розробники індексу, що впливає на вибір індикаторів та визначення напрямку та ступеня, в якому вони характеризують незалежність центрального банку. По-друге, одним з найбільш важливих факторів впливу на кінцевий результат є підхід до вибору вагових коефіцієнтів. Так, враховуючи наявність кількох напрямків, які зазвичай охоплює індекс незалежності, та різну кількість показників, включених до кожного напрямку, неможливо об'єктивно визначити рівнозначність або пріоритетність характеристик, не використовуючи спеціальні методи дослідження. Тому, на думку автора, слід звернути увагу на перспективи удосконалення даного аспекту [4]. Відповідно, можна відмітити незавершеність даного аспекту дослідження, що обумовлює перспективність розвитку напрямку оцінювання незалежності центральних банків.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз засвідчує відсутність узгодженого підходу як до трактування сутності незалежності центральних банків, так і визначення її видів, а також переліку індикаторів, що дозволять комплексно та узгоджено оцінити її рівень. Виходячи з цього набуває актуальності розробка інтегрального індексу для оцінювання незалежності центральних банків, який дозволить найбільш об'єктивно сформулювати інформаційну базу для проведення досліджень у даному напрямку. Враховуючи значну кількість напрацювань щодо оцінювання незалежності центральних банків та її зв'язку з параметрами економічного розвитку та досягненням цілей монетарної політики, відбір індикаторів для вимірювання незалежності центрального банку має ґрунтуватися на сформованих раніше висновках щодо значущості окремих параметрів для досягнення цілей розвитку національної економіки та фінансової системи.

Література

1. Balls E. Central Bank Independence Revisited: After the financial crisis, what should a model central bank look like? / E. Balls, J. Howat, A. Stansbury // M-RCBG Associate Working Paper Series. – 2018. – No. 87. – 137 p.
2. Cukierman A. Measuring the Independence of Central Bank and Its Effect on Policy Outcomes / A. Cukierman, S. Webb, B. Neyapti // The World Bank Economic Review. – 1992. – Vol. 6. – No. 3. – P. 353–398.
3. Fouad J. A New Insight into the Measurement of Central Bank Independence / J. Fouad, M. Fayed, H. Emam // Journal of Central Banking Theory and Practice. – 2019. – № 1. – P. 67–96.
4. Fujiki H. Central Bank Independence Indexes in Economic Analysis: A Reappraisal / H. Fujiki // Monetary and Economic Studies. – 1996, December. – P. 79–101.
5. Ivanović V. Financial Independence of Central Bank through the Balance Sheet Prism / V. Ivanović // Journal of Central Banking Theory and Practice. – 2014. – Vol. 2. – P. 37–59.
6. Mathew J. T. Measuring Central Bank Independence in Twenty- Five countries: A New Index of Institutional Quality. [Electronic source] / Access mode: https://www.researchgate.net/publication/237218550_Measuring_Central_Bank_Independence_in_Twenty_Five_countries_A_New_Index_of_Institutional_Quality.
7. Sheppard P. The Components of Central Bank Independence and Their Effects / P. Sheppard // Undergraduate Economic Review. – 2008. – Vol. 4. Issue 1. – 53 p.
8. Барановський О. І. Безпека центробанків світу / О. І. Барановський // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – №1(19). – С. 3–10.
9. Коваленко М. М. Новий формат незалежності Національного банку України / М. М. Коваленко // Економіка та держава. – 2011. – №8. – С. 128–131.
10. Пуховкіна М. Ф. Незалежність центрального банку / М. Ф. Пуховкіна // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 183–189.

References

1. Balls E. Central Bank Independence Revisited: After the financial crisis, what should a model central bank look like? / E. Balls, J. Howat, A. Stansbury // M-RCBG Associate Working Paper Series. – 2018. – No. 87. – 137 p.
2. Cukierman A. Measuring the Independence of Central Bank and Its Effect on Policy Outcomes / A. Cukierman, S. Webb, B. Neyapti // The World Bank Economic Review. – 1992. – Vol. 6. – No. 3. – P. 353–398.
3. Fouad J. A New Insight into the Measurement of Central Bank Independence / J. Fouad, M. Fayed, H. Emam // Journal of Central Banking Theory and Practice. – 2019. – № 1. – P. 67–96.
4. Fujiki H. Central Bank Independence Indexes in Economic Analysis: A Reappraisal / H. Fujiki // Monetary and Economic Studies. – 1996, December. – P. 79–101.
5. Ivanovic V. Financial Independence of Central Bank through the Balance Sheet Prism / V. Ivanovic // Journal of Central Banking Theory and Practice. – 2014. – Vol. 2. – P. 37–59.
6. Mathew J. T. Measuring Central Bank Independence in Twenty- Five countries: A New Index of Institutional Quality. [Electronic source] / Access mode: https://www.researchgate.net/publication/237218550_Measuring_Central_Bank_Independence_in_Twenty_Five_countries_A_New_Index_of_Institutional_Quality.
7. Sheppard P. The Components of Central Bank Independence and Their Effects / P. Sheppard // Undergraduate Economic Review. – 2008. – Vol. 4. Issue 1. – 53 p.
8. Baranovskij O. I. Bezpeka centrobankiv svitu / O. I. Baranovskij // Visnik Universitetu bankivskoyi spravi Nacionalnogo banku Ukraini. – 2014. – №1(19). – S. 3–10.
9. Kovalenko M. M. Novij format nezalezhnosti Nacionalnogo banku Ukraini / M. M. Kovalenko // Ekonomika ta derzhava. – 2011. – №8. – S. 128–131.
10. Puhovkina M. F. Nezalezhnist centralnogo banku / M. F. Puhovkina // Finansi, oblik i audit. – 2011. – № 18. – S. 183–189.

УДК 339.138

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-63-66

БОЧКО О. Ю.
НУ «Львівська політехніка»

ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ЕМОЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНОМУ ІНТЕРНЕТ СЕРЕДОВИЩІ

В статті досліджено роль емоційного маркетингу в сучасному інтернет середовищі. Доведено, що емоції керують поведінкою споживача. Встановлено, що основна мета застосування емоцій в маркетингу - не остаточно деталізувати емоцію, а зрозуміти, що і яким чином кожна окрема емоція впливає на поведінку споживача. Емоційний маркетинг означає маркетингові та рекламні зусилля, які в першу чергу використовують емоції, щоб змусити вашу аудиторію помітити, запам'ятати, поділитися та купувати. При цьому виробники повинні копатись глибоко і точно визначати, які почуття вони прагнуть викликати. Емоційний маркетинг, як правило, вникає в особливі емоції, як щастя, смуток, гнів чи страх, щоб викликати реакцію споживача. Обґрунтовано два типи емоцій, які впливають на рішення: безпосередні та передбачувані емоції. Доведено, що емоційний маркетинг допомагає маркетологам перемагати в умовах високої конкуренції, отримати прихильність користувача на емоційному рівні. В роботі зазначено, що емоційний маркетинг в протилежному випадку може мати і негативний вплив на споживача та призвести до неочікуваних дій. Встановлено, що особливе значення у позиціонуванні торгових комплексів мають нестандартні маркетингові активності.

Ключові слова: емоційний маркетинг, гордість, щастя, хвилювання, турбота, допомога, подарунки, мотивування, споживач, інтернет середовище, безпосередні емоції, передбачувані емоції.

БОЧКО О.
Lviv Polytechnic National University

INCREASE OF THE IMPORTANCE OF EMOTIONAL MARKETING IN THE MODERN INTERNET ENVIRONMENT

The article studies the role of emotional marketing in the modern Internet environment. It is argued that emotions manage the behavior of consumers. The research determines that the main goal of emotions involvement in marketing is not to make specification of the emotion, but to understand how each separate emotion influences the behavior of consumers. Emotional marketing means marketing and advertising efforts, which primarily involve the emotions to force the public to notice, remember, share and buy. However, producers should deeply study and clearly determine what emotions they wish to bring out. Emotional marketing normally induces specific emotions, like happiness, sadness, anger or fear, forcing consumers' reaction. The work argues two types of emotions, which influence the decision, particularly immediate and unexpected emotions. It is confirmed that emotional marketing helps marketing experts to win in the conditions of high competition, to gain favor with users at the emotional level. The author of the article reveals and supplies a detailed description of the system components of the impact of emotional marketing on modern consumers, particularly surprise, pride, happiness, embarrassment, care, help, gifts, motivation. The research presents positive results of emotional marketing application in practice. Generally, emotional marketing is a powerful instrument to get a purchase or two. Emotions also stimulate other activities, which can help to expand business and brand. The work stresses that otherwise emotional marketing can make a negative impact on consumers and cause unexpected effects. It is determined that non-marketing activities are of particular importance in positioning of trading complexes.

Key words: emotional marketing, pride, happiness, embarrassment, care, help, gifts, motivation, consumer, Internet environment, immediate emotions, unexpected emotions.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасному мінливому світі, споживач є дуже примхливим та задовольнити його вимоги є дуже важко. Тому важливо враховувати особливі індивідуальні підходи, які стимулюватимуть його до дії. Такими складовими, на нашу думку, є емоції. Емоції керують поведінкою, і вони ж рухають весь світ. Людям не цікаві характеристики товару. Їм цікаво знати, чи задовольнить продукт їх потребам. При цьому важливе значення має також цінність продукту для покупця. Тому емоційний маркетинг набагато ефективніше раціонального, який концентрується на характеристиках товару. Використовуючи маркетингові стратегії доцільно зосередитись на потенційному покупцю.

Незважаючи на значні досягнення людства в науці, людські емоції завжди будуть ядром нашої ДНК і основою підсвідомості. Маркетинг, який апелює до справжніх людських емоцій, завжди точно влучає в ціль, адже спрямований на нашу справжню суть.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Емоційний маркетинг є предметом дослідження наступних зарубіжних науковців: Пайна Дж., Казанжи Т., Шмітта Б., Роджерса Д., Вронцоа К. Проте сучасними вітчизняними науковцями досить рідко розкривається вказана проблема. Це викликає зацікавленість та необхідність детального вивчення та отримання загальнотеоретичних знань та практичних навиків в рамках дослідження системи маркетингу.

Мета статті полягає в обґрунтування ролі емоційного маркетингу в сучасному Інтернет середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Керуючись технологіями та культурою попиту, молодші покоління споживачів вирости із

засобами масової інформації та послугами, які доступні одним натисканням кнопки, у будь-який час та в будь-якому місці. Сучасні споживачі, як правило, воліють не сідати в машину, щоб забрати щось, якщо вартість і доступність товару рівні. Справжня зручність в Інтернет продажах означає, що продукти та послуги доступні 24/7 для споживача.

Тож визначення зручності, ринку змінилося, і очікуються, що роздрібні торговці повинні бути готові наблизити свій товар до нового споживача. Це означає швидку доставку додому за оптимальною ціною та з націленістю на повторну покупку.

Навіть при прийнятті критично важливих рішень люди схильні до емоцій та їх сприйняття. Емоція проявляє настільки сильну владу над людьми, що, іноді вони не можуть контролювати самі себе. Навіть економічні закони враховують поведінку, на яку впливають екстремальні емоції, поєднані з первинними позивами. З цього приводу Е. Райс і Дж. Траут доводили, що «.. завдання маркетингу - маніпуляція цим сприйняттям» [0]. Три секунди - час, за який або буде налагоджений контакт між продуктом і споживачем, або ні [0]. Відповідно за цей час товар викликає у споживача емоцію: позитивну чи негативну, яка і буде результативною при купівлі товару.

Загалом виділяють два типи емоцій, які впливають на рішення.

1. Безпосередні емоції. Емоції, які ми переживаємо, приймаючи рішення, - це негайні емоції. Наше тіло і обличчя додають автоматичну реакцію (наприклад, почервоніння). Негайні емоції часто бувають більш сильними і можуть мати більший вплив на рішення.

2. Передбачувані емоції. Передбачувані емоції не переживаються безпосередньо. Це очікування щодо того, як буде почуватись хтось після прийняття рішення. Думка про прибутки чи збитки впливає на ці рішення.

У маркетингу очікувані емоції є найцікавішими. Очікування може призвести до залучення клієнтів та більшої реакції. Є більше часу, щоб відповісти на чийсь думки чи почуття щодо рішення про покупку в майбутньому [0].

Вже на сьогодні ми можемо спостерігати позитивні аспекти емоційного маркетингу. Зокрема Adidas створив кампанію навколо спортсменів-олімпійців. Бачачи їх як придатних та рішучих переможців, споживач отримує почуття натхнення та мотивації. Apple може бути ідеальним прикладом компанії, яка використовує емоції, щоб створити зв'язок із споживачами та лояльність до бренду з часом. Брендінгова стратегія Apple використовує простоту, чіткий дизайн і головне, бажання стати частиною способу життя. Це добре продумане бажання звертається до основної емоційної потреби: бути частиною чогось більшого, цілого.

Залежно від продукту, галузі та аудиторії, виробники завжди можуть орієнтувати загальне «щастя». Як і у маркетингових цілях, виробники повинні копатись глибоко і точно визначати, які почуття вони прагнуть викликати. Це впливає на деталі маркетингу: авторський текст, засоби масової інформації, вибір графіки тощо - і допоможе зробити його максимально ефективним.

Поряд із задоволенням потреб споживачів можемо згадати і про книгу «Теорія мотивації людини» американського психолога Абрахама Маслоу [0], який вважав, що здоровим людям замало мати певну(обмежену/базову) кількість потреб. Тому він потреби організував у вигляді ієрархії. Відповідно, можемо припустити, що емоційний маркетинг посідає вершину в цих потребах.

Загалом, емоційний маркетинг допомагає маркетологам перемагати в умовах високої конкуренції, отримати прихильність користувача на емоційному рівні. Тому приділимо увагу емоційному маркетингу, який може стимулювати сучасного споживача до дії та виділимо наступні складові, які, на нашу думку, мають особливий вплив у сучасному Інтернет середовищі. З метою підвищення конверсії пропонуємо звернути увагу на такі складові:

1. Здивування сучасного споживача. Щоб привернути увагу до покупок у Інтернет середовищі пропонуємо створити точний цікавий для споживача меседж і вибрати точний спосіб донесення. Для реалізації цього завдання у Facebook ефективно працюють рекламні кампанії з метою «охоплення» або «впізнаваність бренду» [0]. Їх важливо запускати по сегментованим цільовим аудиторіям. Ключовим показником на цьому етапі є кількість унікальних користувачів кожного сегмента, що ознайомилися з маркетинговим повідомленням бренду, тобто – охоплення.

2. Гордість. Весь преміум-сегмент побудований на маніпуляції почуттям гордості. Будь-який товар преміум-сегменту продається з врахуванням самооцінки. При цьому завдання виробника звернути увагу на переваги товару та показати чим дорожче товар тим краще, відповідно менше людей зможуть його собі дозволити, а значить це недосяжна висота для інших.

3. Щастя відноситься до прив'язки продукту до події.

4. Хвилювання споживач виявляє перед значущою для нього купівлею товару, а також при емоційному налаштуванні на цей товар.

5. Турбота. Оскільки у сучасного споживача є вибір, то для того, щоб почувти його заповітне «Я люблю цей бренд!», компанія повинна радикально відрізнятись від конкурентів товарами і способами їх просування на ринок. Ідеологія бренду повинна бути унікальною і привабливою для клієнтів, будь то упаковка, зручність придбання, нові послуги в складі вже існуючого продукту, логістика, система замовлення, ланцюжки поставок або щось ще.

6. Допомога. Потрібно приходити на допомогу своїм клієнтам, та й тим, хто ще ними не став, причому не тільки коли вони самі цього попросять, але і передбачати можливі труднощі і самим робити перший крок - ось тоді емоції у клієнтів будуть позитивні, і вони стануть прихильниками конкретного бренду на довгі роки.

7. Подарунки. Отримати певний подарунок для споживача є досить приємно, особливо якщо такий підхід є неочікуваним.

8. Мотивування. Мета комунікації зі споживачем на цьому етапі характеризується у тому, щоб перевести клієнта з бажання володіти «я хочу це» на дію «я це купую». Дуже часто користувачеві не вистачає останнього аргументу, щоб зробити покупку. Важливо надати цей аргумент, наприклад, допомогти впоратися зі страхом про проблемне повернення або запропонувати спеціальний бонус, обмежений за терміном дії [0].

Вплив емоційного маркетингу на споживача графічно представлено на рис. 1.

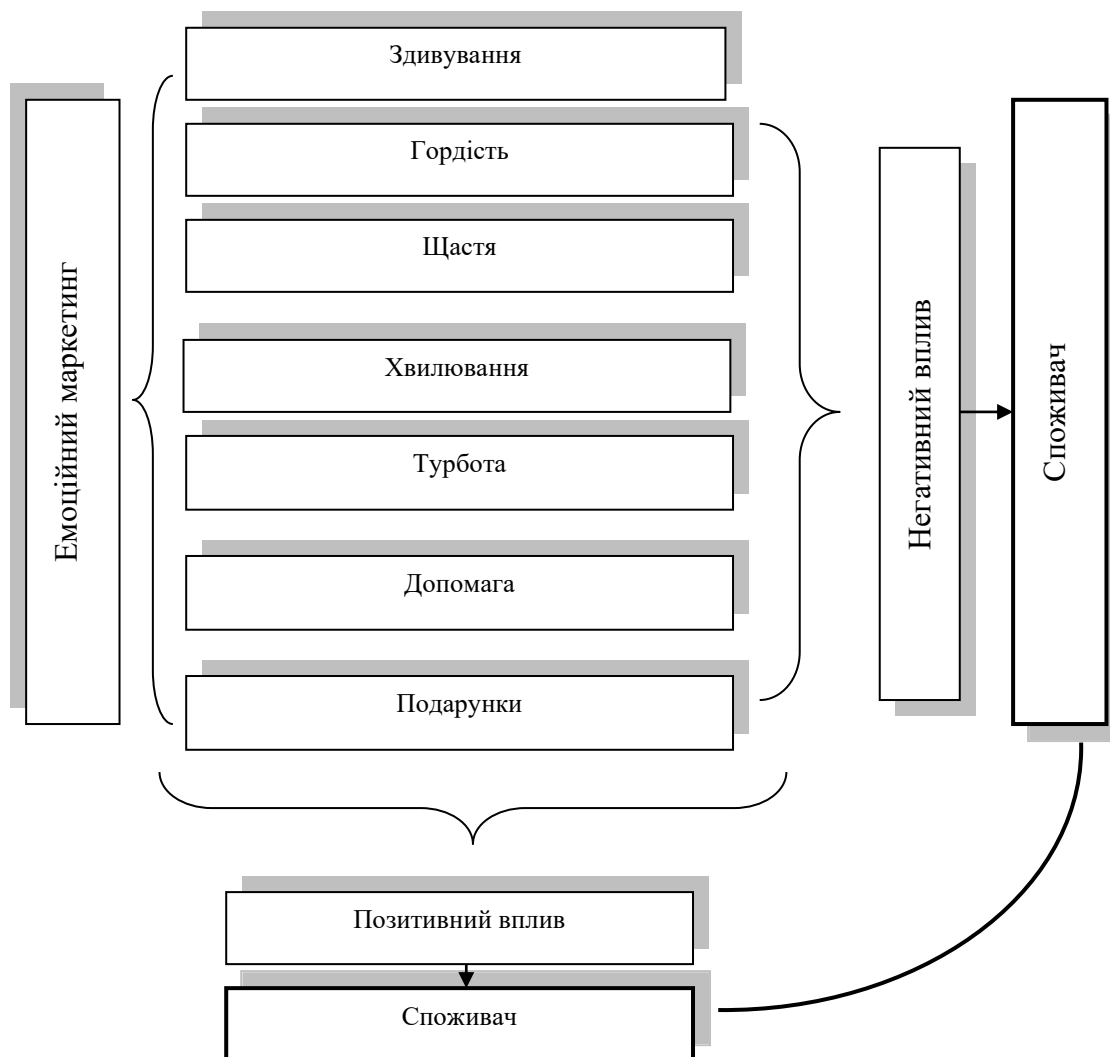


Рис. 1. Системні складові впливу емоційного маркетингу на споживача

*Систематизовано автором

Відмітимо, що емоційний маркетинг в протилежному випадку може мати і негативний вплив на споживача та призвести до неочікуваних дій, приміром негативного ставлення, за умови надлишкової та настирливої уваги до споживача.

Проте, ми більше звернемо увагу на позитивні емоції. Часто клієнт, задоволений вдалою покупкою, стає амбасадором продукту та бренду. Це означає, що йому необхідно дати підстави бути прихильником і робити повторні покупки. На цьому етапі важливі контакти від клієнта, позитивні відгуки, робота з негативом, а також бонуси та програми лояльності для повторних покупок.

Крім вище перелічених складових, враховуючи «Маркетинг в стилі Дао» [0], що по своїй суті є стратегічним, націленим на тривалу перспективу, протягом всього періоду спілкування з потенційним споживачем виробник/продавець повинен перебувати в позитивному контакті з споживачем. Приміром,

створити комплекс безкоштовних послуг, до яких потенційний покупець вдавався б знову і знову, починаючи при цьому відчувати все більші подяку і довіру до фірми та відчувати необхідність в ній.

Особливе значення у позиціонуванні торгових комплексів мають нестандартні маркетингові активності. Їх мета – здивувати споживача; змінити його стереотипне ставлення до покупок: «шопінг – це всього лише шопінг», «одні продають, інші купують – нічого особливого»; розширити уявлення про те, навіщо люди можуть відвідувати торгові центри; викликати емоцію; залучити до цінностей бренду [0].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, найбільш очевидний спосіб залучення споживача шляхом застосування безпосередньої емоційної асоціації. У людей є шість основних емоцій: щасливі, здивовані, бояться, огидні, сердиті і сумні. Якщо ви вибрали одну емоцію, щаслива - це найбільш логічна. Доцільно звернути увагу на те, щоб клієнт відчував почуття гордості. Коли споживач відчуває натхнення, він одночасно стає вмотивованим. Один із способів зробити це - пов'язати бренд із моделлю для наслідування чи певною метою, яку може досягти клієнт.

Оскільки споживачі, як правило, вибирають бренди на основі емоцій, а не логіки, чим більше емоційного інтелекту має бренд, тим більше зростатимуть конверсії. Відповідно, пропонуємо націлювати сучасного виробника та продавця на позитивну емоційність.

Подальшими дослідженнями в даному напрямку є зменшення рівня негативного впливу від емоційного маркетингу, вивчення помилок у сфері застосування емоційного маркетингу.

Література.

1. Болотна О. В. Емоційний маркетинг як технологія управління поведінкою споживачів. Електронний журнал «Ефективна економіка». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2257>
2. Грант Дж. 12 тем. Маркетинг 21 века. СПб. : ИД "Коммерсантъ", «Питер». 2007. 285 с.
3. Кевин Робертс. "Lovemarks. Бренды будущего". URL: <https://eduardk.livejournal.com/111208.html>
4. Котельников В. Суть маркетинга в стиле Дао URL: http://www.cecsi.ru/coach/marketing_tao.html
5. Погодіна О. Retail Hacks by Arricano: модель споживчої поведінки AIDAS як навігатор рекламних кампаній в Facebook URL: <https://rau.ua/novyni/retail-hacks-by-arricano-14/>
6. Репьев А.П. Маркетинговое мышление, или клиентомания. М. : «Эксмо», 2006 г. 384 стр. – [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.repiev.ru/articles/Emotions.htm>. (
7. Роберте К. Lovemarks. Бренды будущего. М. : Рипол Классик, 2005. – 224 с.
8. Тамберг В., Бадьин А. Бренд: Боевая машина бизнеса. М. : «Олимп-Бизнес», 2005. 240 с.
9. Шмитт Б. Эмпирический маркетинг. Как заставить клиента чувствовать, думать, действовать. – Фаир-Пресс, 2001.
10. Эмоциональный маркетинг и маркетинг эмоций. [Электронный ресурс]. URL.: <http://www.auramoscow.ru/emocionalnyj-marketing.html>.
11. Maslow A. H. Motivation and Personality. New York : Harpaer & Row, 1954.
12. Gobe M. Emotional Branding : The New Paradigm for Connecting Brands to People. New York: Allworth Press, 2001.
13. Odekerken M. Emotional marketing: how to use emotions in your marketing URL: <https://neurofied.com/emotional-marketing-use-emotions-marketing/>
14. Ries Al, Trout J. The 22 Immutable Laws of Marketing. Harper Business. 1994. 143p.

Referense

1. Bolotna O. V. Emotsiyni marketynh yak tekhnolohiia upravlinnia povedinkoiu spozhyvachiv. Elektronnyi zhurnal «Efektivna ekonomika». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2257>
2. Hrant Dzh. 12 tem. Marketynh 21 veka. SPb. : YD "Kommersant", «Pyter». 2007. 285 s.
3. Kevyn Roberts. "Lovemarks. Brendy budushcheho". URL: <https://eduardk.livejournal.com/111208.html>
4. Kotelnykov V. Sut marketynha v style Dao URL: http://www.cecsi.ru/coach/marketing_tao.html
5. Pohodina O. Retail Hacks by Arricano: model spozhyvchoi povedinky AIDAS yak navihator reklamnykh kampanii v Facebook URL: <https://rau.ua/novyni/retail-hacks-by-arricano-14/>
6. Repev A.P. Marketynhovoie myshlenye, yly klyentomaniya. M. : «Эксмо», 2006 h. 384 str. – [Электронный ресурс]. Rezhym dostupa : <http://www.repiev.ru/articles/Emotions.htm>. (
7. Roberte K. Lovemarks. Brendy budushcheho. M. : Rypol Klassyk, 2005. – 224 s.
8. Tamberh V., Badyin A. Brend: Bovevaia mashyna byznesa. M. : «Olymp-Byznes», 2005. 240 s.
9. Shmytt B. Эмпырыcheskyi marketynh. Kak zastavyt klyenta chuvstvovat, dumat, deistvovat. – Fayr-Press, 2001.
10. Emotsyonalnyi marketynh y marketynh emotsyi. [Электронный ресурс]. URL.: <http://www.auramoscow.ru/emocionalnyj-marketing.html>.
11. Maslow A. H. Motivation and Personality. New York : Harpaer & Row, 1954.
12. Gobe M. Emotional Branding : The New Paradigm for Connecting Brands to People. New York: Allworth Press, 2001.
13. Odekerken M. Emotional marketing: how to use emotions in your marketing URL: <https://neurofied.com/emotional-marketing-use-emotions-marketing/>
14. Ries Al, Trout J. The 22 Immutable Laws of Marketing. Harper Business. 1994. 143r.

Рецензія/Peer review : 12.06.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 332.72

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-67-72

ПРИШЛЯК К. М.

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

В статті розглянуто концептуальні засади, щодо формування ринку землі сільськогосподарського призначення. Наведено структурні зміни земельного фонду Тернопільської області в процесі земельної реформи, а також сучасний стан та особливості землекористування різних форм господарювання. Проведено аналіз розподілу земельного фонду Тернопільської області за різними організаційно-правовими формами господарювання.

Ключові слова: ринок сільськогосподарських земель, розподіл земель, використання земель, землекористування, земельні угіддя, мораторій.

PRYSHLIAK K.

Ternopil National Economic University

THE PECULIARITIES AND MODERN ASPECTS OF THE AGRICULTURAL LAND MARKET FORMATION

The purpose of the article is to consider the current state and prospects of land relations of Ternopil region, to determine the main tendencies of development of the agricultural land market after the lifting of the moratorium.

The article discusses the conceptual principles for the formation of the agricultural land market. Structural changes of the Ternopil region land fund in the process of land reform are presented, as well as the current state and features of land use of different forms of management. The analysis of the distribution of the land fund of Ternopil region according to different organizational and legal forms of management is carried out.

Practical value. An obstacle to the formation of a full-fledged agricultural land market is the long-term effect of the moratorium, the main drawback of which is the shadowing of the land market. The main condition for the formation of a civilized and transparent land market is the development of land legislation that will provide state regulation of the agricultural land market.

Keywords: agricultural land market, land distribution, land use, land use, land, moratorium.

Постановка проблеми. Земля є основним засобом виробництва в сільському господарстві. Її ефективне використання сільськогосподарськими товаровиробниками забезпечує продовольчу безпеку країни і сприяє зростанню прибутковості галузі. Тому, питання земельних відносин завжди було і є головним у будь-якій економічній системі господарювання.

У країнах з ринковою економікою ринок землі є традиційним, хоча і знаходиться під контролем держави, яка його суттєво обмежує. Основою земельних відносин є привласнення і належність певної земельної ділянки конкретному суб'єкту. [4]

В Україні неможливо говорити про повноцінний розвиток національної економіки та сільського господарства на ринкових засадах, без створення повноцінного ринку земель, так як його відсутність призводить до неможливості встановлення ринкової ціни на земельні ділянки сільськогосподарського призначення, це також негативно впливає на встановлення взаємовигідних земельних відносин на селі, перешкоджає соціально-економічному розвитку сільських територій та стримує надходження інвестицій у розвиток аграрного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розвиток теорії і практики формування ринкових земельних відносин зробили внесок такі відомі вчені-землепорядники: Д. І. Гнаткович, Д. С. Добряк, П. Г. Казьмір, М. І. Лихогруд, Л. Я. Новаковський, А. Я. Сохнич, М. Г. Ступень, А. М. Третяк та інші.

Мета дослідження. Розглянути сучасний стан та перспективи земельних відносин Тернопільської області, визначити основні тенденції розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення після скасування мораторію.

Виклад основного матеріалу. Одним із головних завдань сучасної земельної реформи в Україні є формування ринку землі. Без такого ринку навряд чи можна вважати цільним і логічно завершеним перетворення земельних відносин на зразок європейських [5]. У процесі земельної реформи в Україні відбулася трансформація форм власності на землю – земля в Україні може перебувати у приватній, комунальній та державній власності [7, с. 78].

Важливою умовою створення повноцінного ринку землі є затвердження приватної власності на землю, яке дає право землевласникам користуватися, володіти і розпоряджатися нею. Власник земельної ділянки в межах чинного законодавства повинен мати можливість вільно розпоряджатися землею через її продаж, обмін, дарування, спадщину або передачу земельної ділянки під заставу. Має також бути економічна мотивація виходу на земельний ринок продавців земельних ділянок і їх покупців. [1].

Становлення ефективного ринку сільськогосподарських земель залишається одним з найважливіших питань в Україні, оскільки від цього залежить динаміка земельних відносин, соціально-

економічного розвитку та національної економіки в цілому. Україна є країною багатую на чорноземі, її земельний потенціал складає 5,7 % всієї території Європи. Із загальної території України площею 60,3 млн гектарів майже 70 % становлять сільськогосподарські угіддя з високою родючістю. Використання земельного потенціалу з конкурентними ринковими перевагами вимагає впровадження ефективної моделі земельних відносин, яка відповідає б сучасним жорстким умовам міжнародної конкуренції. Сучасний етап становлення ринку землі приведено на рисунку 1 [2].

Незважаючи на дію мораторію, землі сільськогосподарського призначення все рівно продаються на тіншовому ринку. Мораторій не запобігає здійсненню трансакцій із землею сільськогосподарського призначення, а за відсутності прозорого ринку розвиває її тіньовий обіг. Наслідком розвитку тіншового ринку землі є втрати, яких зазнають власники землі, оскільки порівняно з умовами конкурентного ринку отримують нижчу ціну за свої земельні ділянки. Так як тіньові трансакції не передбачають сплату податків і відрахувань до державного і місцевих бюджетів, останні також зазнають значних втрат [3, с. 55]. Ринок земель необхідно вивести з “тіні” і законодавчо врегулювати, щоб за рахунок законних трансакцій наповнювалися бюджети всіх рівнів.

З відміною мораторію на купівлю-продаж земельних ділянок розкриються широкі перспективи розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення для товарного сільськогосподарського виробництва.

Формування та функціонування ринку сільськогосподарських земель в Україні – процес поступовий і довготривалий.

Для оцінки перспектив ринку земель сільськогосподарського призначення нами проаналізовано стан ринку земель у Тернопільській області.

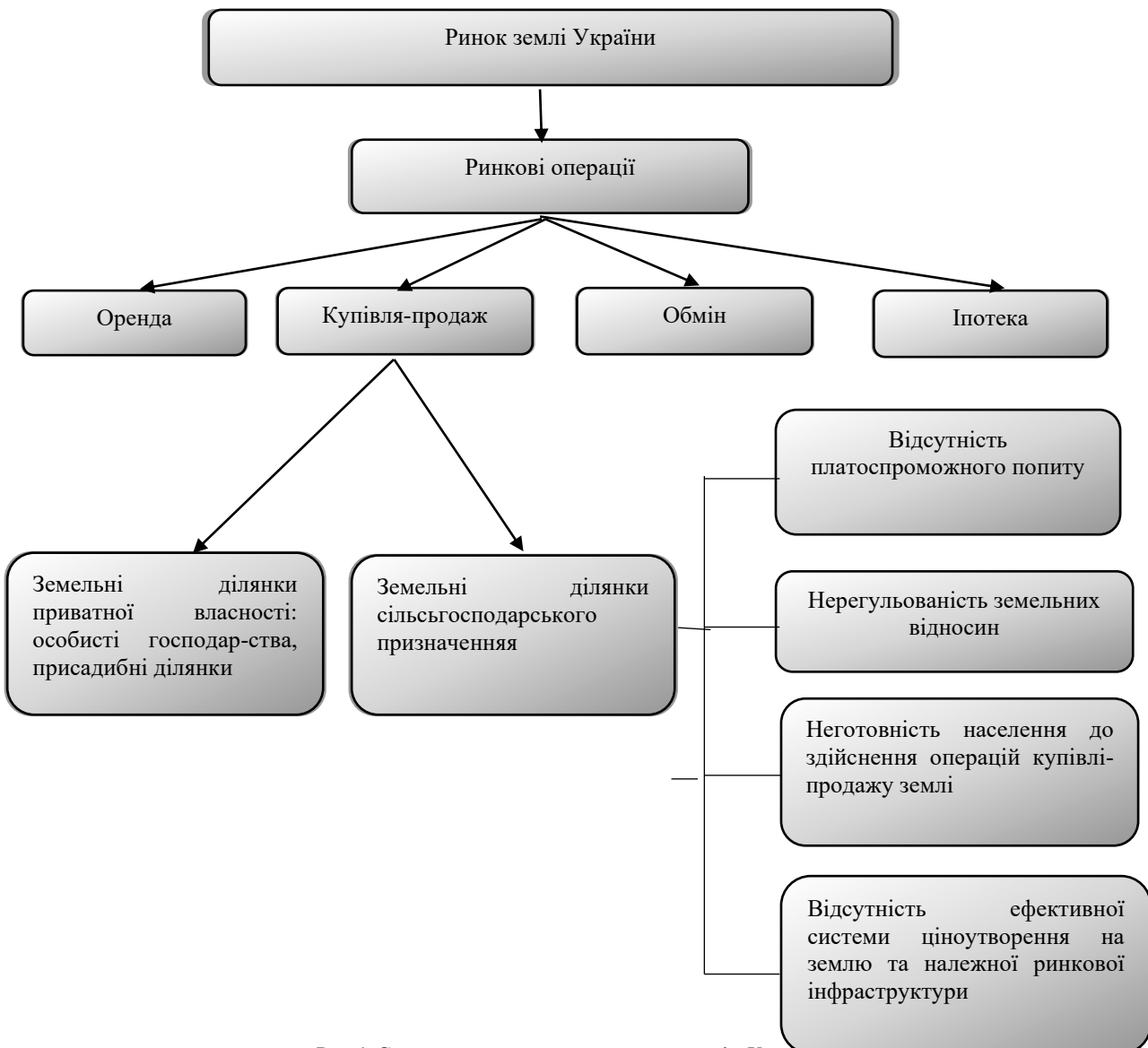


Рис. 1. Сучасний стан становлення ринку землі в Україні

Основною умовою формування ринкових земельних відносин є передача державою переважної кількості сільськогосподарських угідь у приватну власність громадян. Держава поступово втрачає монополне право на землю, внаслідок проведення земельної реформи, так як право власності на земельну ділянку передбачає право користування, володіння і розпорядження нею і держава має забезпечити реалізацію цього права, що реально лише в ринкових умовах. [9]

Передача сільськогосподарських земель з державної власності в колективну та приватну – через процес паювання, відбувалася поступово. Земельний фонд Тернопільської області становить 1382,4 тис. га, з яких 1046,2 тис. га займають сільськогосподарські угіддя (76 %). Із загальної площі сільськогосподарських угідь, орні землі займають 856,4 тис. га (62%), це свідчить про значне освоєння сільськогосподарських земель. [6]

На теперішній час, за даними Держземагенства, у державній власності на території Тернопільської області перебуває до 560 тис. га (40%), землі приватної власності складають 818,4 тис. га (59%), землі колективної комунальної власності – 0,5 тис. га (1%). [8]. Розподіл форм власності на землю в Тернопільській області станом на 2016 рік представлений на рис. 2.

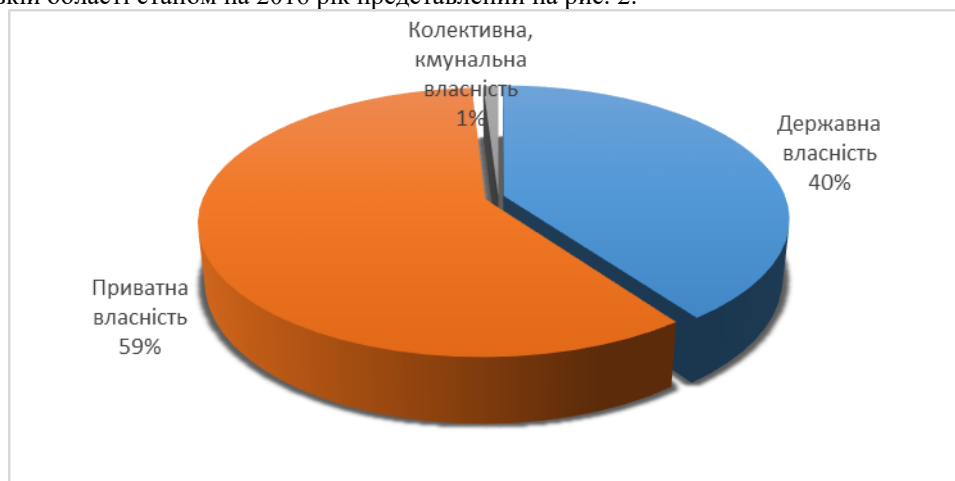


Рис. 2. Розподіл земель за формами власності у Тернопільській області.

Джерело: розроблено автором за даними [9]

У результаті земельної реформи КСП сільськогосподарські підприємства Тернопільської області перетворилися у різні організаційно-правові форми господарювання на засадах приватної власності на землю. Так, згідно даних Держгеокадастру у 2016 році в області діє 2001 нове сільськогосподарське підприємство різних організаційних форм власності. Землекористувачі різних організаційно-правових форм господарювання представлені на рис.3.

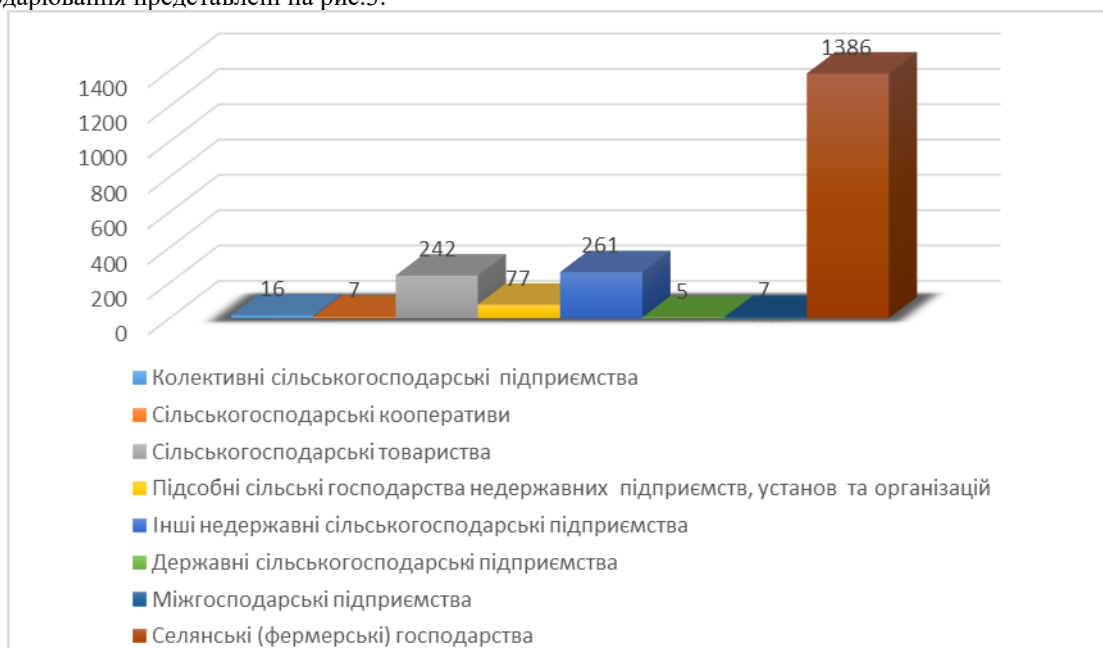


Рис. 3. Кількість зареєстрованих землекористувачів у Тернопільській області за різними організаційно-правовими господарюваннями у 2016 році

Джерело: розроблено автором за даними Держземагенства Тернопільської області

Нові господарські структури, які зареєстровані у Тернопільській області станом на 2016 рік суттєво відрізняються між собою за розміром землекористувань. Детальний аналіз по розподілу земельного фонду Тернопільщини між основними землекористувачами наведено в таблиці 1.

Таблиця 1.

**Розподіл земельного фонду між землекористувачами
Тернопільської області станом на 01.01.2016 р. (звіт 2016)**

Власники землі та землекористувачі	кількість, од	Загальна площа, тис.га	%	Площа ріллі, тис.га	%
Колективні сільськогосподарські підприємства	16	1,70	0,14%	0,29	0,03%
Сільськогосподарські кооперативи	7	1,09	0,09%	0,81	0,09%
Сільськогосподарські товариства	242	265,87	21,48%	253,84	23,08%
Підсобні сільські господарства недержавних підприємств, установ та організацій	77	1,14	0,09%	1	0,11%
Інші недержавні сільськогосподарські підприємства	261	172,22	13,92%	166,88	18,46%
Державні сільськогосподарські підприємства	5	2,90	0,23%	1,42	0,16%
Міжгосподарські підприємства	7	8,76	0,71%	0,11	0,01%
Селянські (фермерські) господарства	1386	76,55	6,19%	73,61	8,14%
Ділянки для ведення товарного сільськогосподарського виробництва	80028	169,72	13,71%	133,92	14,82%
у тому числі на земельних частках (паях)	29912	57,87	4,68%	55,55	6,15%
Особисті підсобні господарства	325260	172,59	13,59%	167,39	18,52%
Ділянки для будівництва та обслуговування житлового будинку і господарських будівель (присадибні ділянки)	323577	48,53	3,92%	23,22	2,57%
Ділянки для садівництва	11445	2,68	0,22%	0,3	0,03%
Ділянки для городництва	29996	2,86	0,23%	2,81	0,31%
Ділянки для сінокошення та випасання худоби	X	72,19	5,86%	0,001	0,001%
Землі запасу та землі, не надані у власність та постійне користування в межах населених пунктів (які не надані у тимчасове користування)	X	180,88	14,62%	22,67	2,51%
Всього		1237,57	100%	903,83	100%

Джерело: узагальнено автором за даними форми 6-зем Тернопільської області

Найбільшу кількість функціонуючих сільськогосподарських підприємств налічують селянські (фермерські) господарства, яких за даними Держземагенства у Тернопільській області у 2016 році було зареєстровано 1386. У їх користуванні перебуває 6,19 % сільськогосподарських угідь та 8,14 % ріллі всієї області.

На другому місці знаходяться інші недержавні сільськогосподарські підприємства – 261 агроформувань, які обробляють 13,2 % землі та 18,46 % ріллі області. Слідом за ними йдуть сільськогосподарські товариства, які налічують 242 агроформувань, у їхньому користуванні знаходиться 21,48 % сільськогосподарських угідь, з них під ріллю відведено 28,08 %.

Найменшу частку, серед власників землі займають міжгосподарські підприємства, вони обробляють менше 1 % сільськогосподарських угідь.

Порівняння загальної площі земель, які перебувають у власності і площі ріллі наведено на рис. 4.

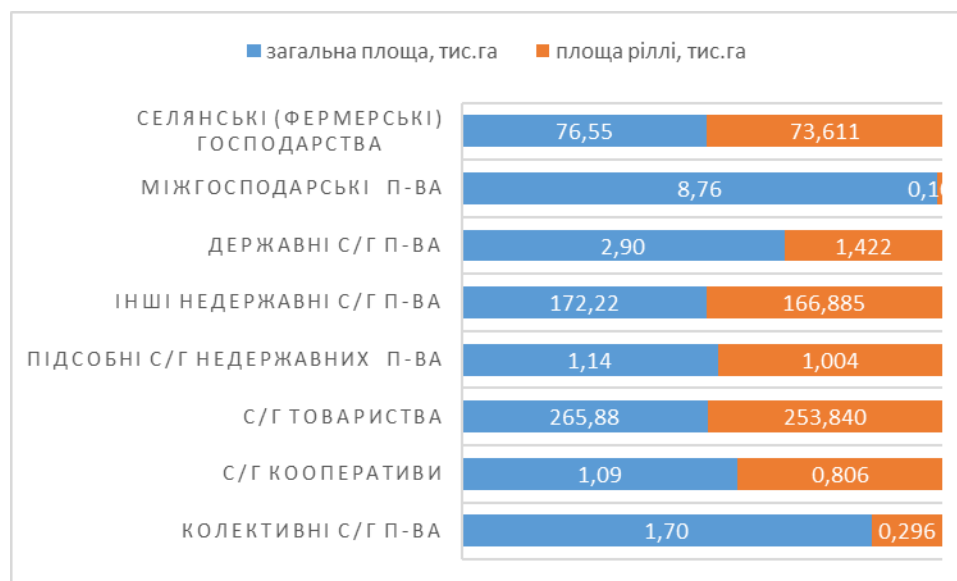


Рис. 4. Співвідношення ріллі, до загальної площі земель, які перебувають у власності.

Джерело: розроблено автором за даними форми 6-зем Тернопільської області

Як видно на рисунку 4, найбільшу площу розораності земель, які перебувають у власності землекористувачів, мають селянські (фермерські господарства, сільськогосподарські товариства, сільськогосподарські кооперативи та інші недержавні сільськогосподарські підприємства. Найменші площі ріллі мають міжгосподарські підприємства та колективні сільськогосподарські підприємства.

Тернопільська область має потужний потенціал земельних ресурсів – 76 % (1046,2 тис.га) всіх земель становлять землі сільськогосподарського призначення. Розподіл земельних угідь Тернопільської області за використанням наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Землі сільськогосподарського призначення в Тернопільській області

Земельні угіддя	тис.га
Рілля	429828,78
Багаторічні насадження	1010,36
Сіножаті	1993,89
Пасовища	11923,50
Перелоги	17,70
Інші угіддя	1,30

Джерело: узагальнено автором за даними форми 6-зем Тернопільської області

Структура земельних угідь Тернопільської області за видами використання представлена на рис. 5.

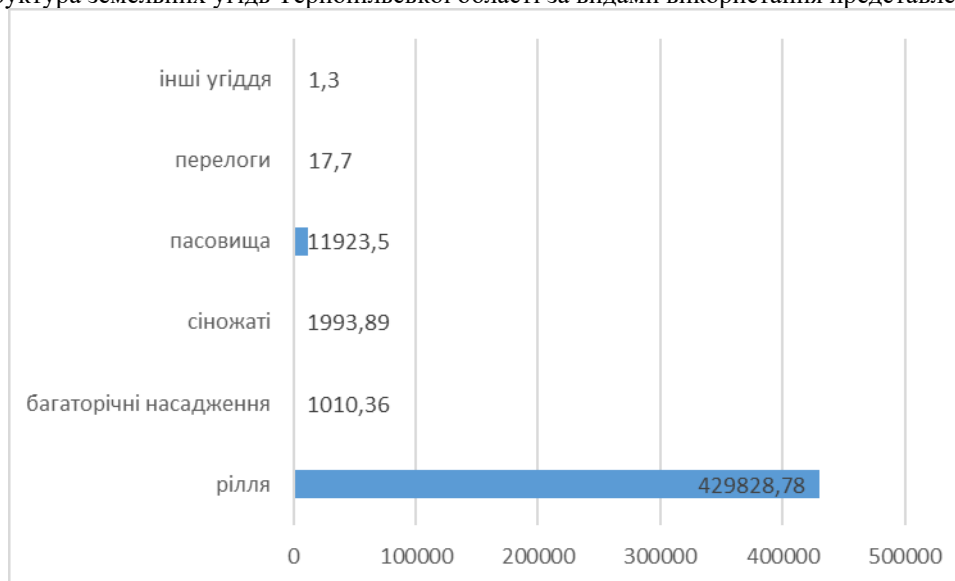


Рис. 5. Розподіл земельних угідь за видами

Джерело: сформовано автором за даними форми 6-зем Тернопільської області

Як видно з рис. 5 найбільшу площу займають землі ріллі, вони становлять майже 97% всієї площі земель Тернопільської області, найменшу частку мають перелоги.

У зв'язку зі створенням нових агроформувань необхідна оптимізація структури земельних угідь, землеволодіння та землекористування. Заборона вільного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення блокує створення великих конкурентоспроможних господарств ринкового типу. Наявність мораторію знижує інвестиційну привабливість української аграрної економіки, що пов'язано з підвищенням ризику вкладень [3, с. 6]. Ринок земель сільськогосподарського призначення міг би покращити становище, оскільки Тернопільська область має великі перспективи, так як у загальній структурі земельних угідь області переважають сільськогосподарські угіддя.

Висновки. Перешкодою до формування повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення є довготривала дія мораторію, основний недолік якого – тінізація ринку земель. Основною умовою формування цивілізованого та прозорого ринку земель є розроблення земельного законодавства, яке забезпечить державне регулювання ринку сільськогосподарських земель.

При розвитку цивілізованого ринку сільськогосподарських земель насамперед потрібно подбати про те, щоб першочерговими покупцями землі могли стати господарюючі суб'єкти, або ті хто хочуть та вміють ефективно та раціонально її використовувати. Отже першим кроком, до формування повноцінного ринку землі, є зняття мораторію, що дозволить вільно і законно здійснювати будь-які транзакції з землею на ринку.

Література

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. 2-ге вид., доповн. і перероб. К.: КНЕУ, 2004. 624 с.
2. Анопрієнко Т. В. Ринок землі, як складова частина ринку нерухомості. ХНАМГ «Комунальное хозяйство городов», № 73, 2006. С. 381-386.
3. Артюшин В., Кобець М., Пугачов М. Проблеми становлення та функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / за ред. М. Свенчіцькі. К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2007. 60 с.

4. Васильєв С.В., Олексюк В.О. Теоретичні засади ринку земель сільськогосподарського призначення. Агросвіт. 2018. №9. С. 9-14
5. Добряк Д. Земельна реформа і формування ринку землі в Україні. Економічний часопис. XXI. 1999. № 6. URL: <http://www.soskin.info/ea.php?pokazea=zmist&n=68y=1999>
6. Довідка про стан використання земель сільськогосподарського призначення. URL: <http://www.te-rada.org/list/?type=view&id=3539>
7. Земельний кодекс України : прийнятий 25.10.2001 р. № 2768-III : повний текст. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
8. Стратегія розвитку Тернопільської області на період до 2020 року URL: <http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/20090/strateg2020z.pdf>
9. Торчук В. Передумови формування ринку земель сільськогосподарського призначення у Житомирській області. Землевпорядний вісник. 2014. №7. С. 40-44.

References

1. Andrijchuk V. G. Ekonomika agrarnih pidprinymstv: pidruchnik. 2-ge vid., dopovn. i pererob. K.: KNEU, 2004. 624 с.
2. Anoprinko T. V. Rynok zemli, jak skladova chastina rynku neruhomosti. HNAMG «Komunal'noe hozjajstvo gorodov», № 73, 2006. S. 381-386.
3. Artjushin V., Kobec' M., Pugachov M. Problemi stanovlennja ta funkcionuvannja rynku zemel' sil'skogospodars'kogo pryznachennja v Ukraїni / za red. M. Svenchicki. K.: Analitichno-doradchij centr Blakitnoї strichki PROON, 2007. 60 s.
4. Vasil'jev S.V., Oleksjuk V.O. Teoretichni zasadi rynku zemel' sil'skogospodars'kogo pryznachennja. Agrosvit. 2018. №9. S. 9-14
5. Dobryak D. Zemel'na reforma i formuvannja rynku zemli v Ukraїni. Ekonomichnij chasopis. HHI. 1999. № 6. URL: <http://www.soskin.info/ea.php?pokazea=zmist&n=68y=1999>
6. Dovidka pro stan vikoristannja zemel' sil'skogospodars'kogo pryznachennja. URL: <http://www.te-rada.org/list/?type=view&id=3539>
7. Zemel'nij kodeks Ukraїni : prijnjatij 25.10.2001 r. № 2768-III : povnij tekst. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
8. Strategija rozvitku Ternopil's'koї oblasti na period do 2020 roku URL: <http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/20090/strateg2020z.pdf>
9. Torchuk V. Peredumovi formuvannja rynku zemel' sil'skogospodars'kogo pryznachennja u Zhitomir's'kij oblasti. Zemlevporjadnij visnik. 2014. №7. S. 40-44.

Рецензія/Peer review : 01.06.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019

УДК 330.341:336.7

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-73-76

РУБАНОВ П. М.

Сумський державний університет

АНАЛІЗ СУТНОСТІ FINTECH ІННОВАЦІЙ

У статті проаналізовано наукові підходи до трактування поняття FinTech інновації та визначено його ключові характеристики: FinTech відноситься до радикальних інновацій, істотно змінює фінансові послуги та ринок фінансових послуг; обов'язковою умовою FinTech є застосування до фінансових послуг або процесів певної інформаційної технології; FinTech може призводити не тільки до інновацій в фінансових продуктах і фінансових процесах, а й до формування інноваційних бізнес-моделей і нових суб'єктів ринку (FinTech компаній). Запропоновано авторське визначення сутності FinTech - засновані на інформаційних технологіях інновації у фінансовій сфері, впровадження яких призводить до кардинальних змін у фінансових продуктах, фінансових технологіях (процесах) і / або бізнес-моделях фінансових посередників.

Ключові слова: FinTech інновації; FinTech послуги; FinTech компанії; фінансовий сектор; фінансові послуги

RUBANOV P.

Sumy State University

ANALYSIS OF THE ESSENCE OF FINTECH INNOVATION

Since the second half of the 20th century, the development of the global financial services market is characterized by a high level of innovation, the emergence of a large number of innovative financial instruments, which is enhanced by the processes of globalization and scientific and technological progress. However, the most dramatic changes in the financial services market began after the global financial crisis of 2008 due to the proliferation of digital technologies (the evolution of smartphones, fast wireless internet, social networks), reducing the trust in traditional financial intermediaries in the post-crisis period and changing consumer priorities in terms of speed, accessibility and convenience of obtaining financial services. Thus, the defining trend of the early 21st century was the emergence and growth of the FinTech services market. The dynamic development of the FinTech segment and its growing role in the modern financial services market make the study of the essence of FinTech innovations and their key features relevant.

The purpose of the article is to analyze the scientific approaches to the interpretation of the concept of FinTech innovation and to formulate the author's definition of this category. In the article the author defines the key characteristics of FinTech: FinTech can lead both to innovations in financial products and financial processes, and to the formation of innovative business models and new market entities (FinTech companies); FinTech refers to disruptive innovations that significantly change financial services and financial market; a prerequisite of FinTech is the application of a certain information technology to financial services or processes. The author defines FinTech as based on information technology innovations in the financial sector, the introduction of which leads to dramatic changes in financial products, financial technologies (processes) and / or business models of financial intermediaries.

Keywords: FinTech innovation; FinTech services; FinTech companies; financial sector; financial services.

Постановка задачі. Починаючи з другої половини 20 ст. розвиток світового ринку фінансових послуг характеризується високим рівнем інноваційності, появою значної кількості інноваційних фінансових інструментів, що підсилюється процесами глобалізації та науково-технічного прогресу. Однак найбільш радикальні зміни на ринку фінансових послуг розпочалися після світової фінансової кризи 2008 року за рахунок поширення цифрових технологій (еволюція смартфонів, швидкий бездротовий інтернет, соціальні мережі), зменшення довіри до традиційних фінансових посередників у посткризовий період та зміни пріоритетів споживачів щодо швидкості, доступності і зручності отримання фінансових послуг. Таким чином, визначальним трендом початку 21 століття стала поява та збільшення обсягів ринку FinTech послуг. Динамічність розвитку FinTech сегменту і зростання його ролі на сучасному ринку фінансових послуг зумовлює актуальність дослідження сутності FinTech інновацій та їх ключових ознак.

Аналіз досліджень та публікацій. Окремі питання розвитку ринку FinTech інновацій є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких Белінська Г. В. [1], Діба М. І. [2], Жердецька Л. В. [3], Коваленко В. В. [4], Мазаракі А. [5], Міщенко В. І. [6], Поченчук Г. М. [7], Семенов А. Ю. [8], Тарасюк М. В. [9], Мунч Дж. (Munch J.), Дорфлайтнер Г. (Dorfleitner G.), Хорнуф Л. (Hornuf L.), Чішти С. (Chishti S.) та інші. Крім того, проблемним питанням функціонування ринку FinTech інновацій присвячені аналітичні звіти ряду міжнародних організацій та фінансових груп, зокрема Ради з фінансової стабільності (Financial Stability Board) [10], компанії PwC [11] та інших. Незважаючи на значну кількість наукових праць, в дослідженні ринку FinTech інновацій залишається багато дискусійних та проблемних питань, одним із яких є визначення економічної сутності категорії FinTech.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз сформованих у науковій літературі підходів до трактування поняття «FinTech інновації» та формування авторського визначення цієї категорії.

Виклад основного матеріалу. Появу терміну «FinTech» найчастіше пов'язують із аббревіатурою назви проекту, запущеного на початку 1990-х років компанією Citicorp (нині Citigroup). Проект «Financial Services Technology Consortium» був однією із ініціатив корпорації, спрямованим на створення іміджу

відкритості до співпраці зі сторонніми технологічними компаніями.

Сучасний розвиток фінансового сектору характеризується посиленням цифровізації фінансових послуг та технологізації операційних процесів фінансових посередників. Ринок фінансових послуг вже неможливо уявити без використання інформаційних технологій, мобільних додатків, електронних засобів проведення платежів, онлайн переказів, онлайн управління власним рахунком тощо.

Динамічний технологічний розвиток та збільшення можливостей застосування інформаційних технологій на ринку фінансових послуг сприяли розвитку відповідного категорійного апарату. Одним із найбільш вживаних у цьому контексті є термін «FinTech», що використовується різними авторами для означення FinTech інновацій, FinTech послуг, FinTech компаній тощо. Багатоаспектність та різне змістове навантаження вжитку поняття «FinTech» призвело до значних відмінностей у визначенні цієї категорії в науковій літературі (табл. 1).

Таблиця 1

Узагальнення підходів до характеристики сутності FinTech

Зміст підходу	Автор (джерело)	Визначення FinTech
FinTech як інновація і бізнес-модель	Рада з фінансової стабільності [10]	FinTech – це забезпечені технологіями інновації у фінансових послугах, які можуть спричинити появу нових бізнес-моделей, додатків, процесів чи продуктів, що мають суттєвий вплив на надання фінансових послуг.
	Коваленко В.В. [4]; PwC [11]	Сутність FinTech доцільно окреслити взаємозв'язком двох основних компонент: інновацій, які засновані на технологіях традиційного банківського сектору; та нових моделей надання фінансових послуг.
FinTech як технологія	Мазаракі А., Волосович С. [5];	FinTech – це інноваційні технології, які використовуються фінансовими інститутами, органами державного управління, торговельними організаціями для задоволення потреб споживачів фінансових, адміністративних послуг та товарів в умовах розвитку економіки споживання.
FinTech як галузь	Поченчук Г.М. [7]	У широкому розумінні FinTech означає сферу фінансової системи економіки, яка об'єднує компанії, що використовують новітні розробки для надання якісніших фінансових послуг. У вузькому значенні FinTech – це самі компанії, які належать до цієї галузі.
FinTech послуга	Семенов А. Ю., Цирулик С. В. [8]	FinTech – це послуги, що надаються технологічними компаніями за допомогою спеціального програмного забезпечення, та зосереджені на задоволенні фінансових потреб клієнтів, пропонуючи зручні, ефективні, автоматичні та прозорі он-лайн продукти порівняно з класичними фінансовими послугами.

Одним із найпоширеніших підходів є трактування FinTech з погляду різновиду інновацій і в цьому аспекті поняття FinTech є найбільш близьким до поняття «фінансові інновації». Варто зауважити, що на відміну від FinTech, фінансові інновації не завжди пов'язані із адаптацією певних інформаційних технологій до ринку фінансових послуг. FinTech інновації завжди є технологічними інноваціями. Технологічні інновації, які забезпечили розвиток FinTech, включають: технології розподіленого доступу (блокчейн), штучний інтелект, аналітику великих даних (Big Data), інтерфейси програмування додатків, хмарні технології, біометрію тощо [7].

Відповідно до класифікації фінансових інновацій за формою існування виокремлюють інновації фінансових інструментів та продуктів та інновації фінансових технологій (процесів) [1]. Прикладами інновацій фінансових продуктів є нові види похідних цінних паперів, інструментів фінансування та хеджування. Інновації фінансових технологій пов'язують із новими способами фінансування та виконання фінансових операцій [7]. Однак FinTech не обмежується лише названими двома різновидами фінансових інновацій. Після 2008 року ряд економічних та технологічних чинників зумовив появу нових суб'єктів ринку фінансових послуг – FinTech компаній. Ці компанії не є фінансовими посередниками, але можуть використовувати певні технологічні розробки та спеціалізоване програмне забезпечення для надання визначеного виду фінансових послуг, замінюючи таким чином традиційних фінансових посередників. Отже, FinTech охоплює не тільки інноваційні фінансові продукти та процеси, але й інноваційні бізнес-моделі, пов'язані з виникненням нових суб'єктів ринку фінансових послуг – FinTech компаній. Така багатоаспектність FinTech вдало врахована у визначеннях, наведених в роботі Коваленко В.В. [4], а також у звітах Ради з фінансової стабільності [10] та компанії PwC [11].

На поточному етапі все більше банків та інших традиційних фінансових посередників розвивають співпрацю з FinTech компаніями або створюють FinTech підрозділи та реформують власні бізнес-моделі. Однак, зважаючи на те, що початково переважна більшість FinTech послуг надавалася спеціалізованими FinTech компаніями деякі дослідники зводять сутність FinTech до галузевого аспекту, розглядаючи його як сукупність компаній, що використовують новітні розробки для надання фінансових послуг [7].

Аналогічний вузький підхід запропонований в роботі Семенова А.Ю. та Цирулика С.В. [8], які характеризують FinTech послуги як такі, що надаються технологічними компаніями. Недоліком цього підходу є неврахування інших суб'єктів ринку, у тому числі традиційних фінансових посередників, які також можуть розробляти і пропонувати певні різновиди FinTech послуг.

Протилежним до наведеного підходу можна визначити характеристику сутності FinTech інновацій, запроповану у роботі Мазаракі А. і Волосович С. [5]. Дослідники зосереджуються на технологічній складовій FinTech, але при цьому наводять широкий перелік суб'єктів, які можуть їх застосовувати для

надання фінансових послуг, включаючи фінансові інститути, органи державного управління та торговельні організації.

Слід зауважити, що FinTech інновації мають «руйнівний» («disruptive») характер. Наприклад, у банківському секторі FinTech технології призводять до руйнування традиційних моделей ведення бізнесу, усталених моделей відносин із споживачами, призводять до зникнення певних видів фінансових послуг внаслідок їх переведення у цифрову площину або повну заміну послугами, що пропонуються FinTech компаніями.

Підсумовуючи проведений аналіз сутності FinTech, можна визначити такі його ключові характеристики:

1) на відміну від звичайних фінансових інновацій, результатом FinTech інновацій є не тільки інноваційні фінансові продукти та інноваційні фінансові технології (процеси), але й інноваційні бізнес-моделі фінансових посередників та нові суб'єкти ринку фінансових послуг – FinTech компанії;

2) FinTech відноситься до радикальних інновацій («disruptive technology»), істотно змінює окремі фінансові послуги та ринок фінансових послуг в цілому;

3) обов'язковим є використання в основі FinTech інновації певної інформаційної технології, часто також інноваційної.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження щодо визначення сутності FinTech та ідентифікованих ключових ознак FinTech інновацій, пропонуємо наступне трактування даного поняття: FinTech інновації – це засновані на використанні інформаційних технологій інновації у фінансовій сфері, впровадження яких призводить до кардинальних змін у фінансових продуктах, фінансових технологіях (процесах) та/або бізнес-моделях фінансових посередників.

Висновки. У трактуванні категорії FinTech в наукових джерелах можна виділити такі основні підходи: FinTech як інновація і бізнес-модель, FinTech як технологія, FinTech як галузь, FinTech як послуга. На основі аналізу і систематизації наукових підходів, а також врахування ключових ознак FinTech інновацій, в роботі запропоновано визначити FinTech як засновані на інформаційних технологіях інновації у фінансовій сфері, впровадження яких призводить до кардинальних змін у фінансових продуктах, фінансових технологіях (процесах) та/або бізнес-моделях фінансових посередників. Перевагами запропонованого підходу є врахування основних ознак FinTech, а саме: на відміну від звичайних фінансових інновацій FinTech може призводити не тільки до інновацій фінансових продуктів і фінансових процесів, але й до формування інноваційних бізнес-моделей і нових суб'єктів ринку (FinTech компанії); FinTech відноситься до радикальних інновацій, істотно змінює фінансові послуги та ринок фінансових послуг; обов'язковою умовою FinTech є застосування до фінансових послуг або процесів певної інформаційної технології.

Література

1. Белінська Г. В. Ринок фінансових інновацій: сутність, особливості та передумови створення / Г. В. Белінська // Наукові праці НДФІ. – 2016. – № 1. – С. 137-149.
2. Діба М. І. Фінансові інноваційні інструменти у банківській системі / М. І. Діба, Є. С. Осадчий // Стратегія економічного розвитку України. – 2018. – № 42. – С. 99-109.
3. Жердецька Л. В. Розвиток банківських технологій: загрози та можливості для банків / Л. В. Жердецька, Д. І. Городинський // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 10. – С. 583-588.
4. Коваленко В. В. Розвиток FinTech: загрози та перспективи для банків України / В. В. Коваленко // Приазовський економічний вісник. – 2018. – № 4(09). – С. 127-133.
5. Мазаракі А. FinTech у системі суспільних трансформацій / А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник КНТЕУ. – 2018. – № 2. – С. 5-18.
6. Міщенко В. І. Маркетинг цифрових інновацій на ринку банківських послуг / В. І. Міщенко, С. В. Міщенко // Фінансовий простір. – 2018. – № 1(29). – С. 75-79.
7. Поченчук Г. М. FinTech у структурі фінансової системи / Г. М. Поченчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 21. – С. 49-55.
8. Семенов А. Ю. Тенденції розвитку Fintech послуг на світовому та вітчизняному ринках фінансових послуг / А. Ю. Семенов, С. В. Цирулик // Бізнес Інформ. – 2018. – № 10. – С. 327-334.
9. Тарасюк М. В. Інновації в глобальній цифровій сфері: оцінка трансформацій / М. В. Тарасюк, О. О. Кошєєв // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2017. – Вип. 131. – С. 94-110.
10. Financial Stability Implications from FinTech. Financial Stability Board. 27 June 2017. URL: <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf>
11. Security challenges in the evolving FinTech landscape. PwC, 2016. URL: <https://www.pwc.in/assets/pdfs/consulting/cyber-security/banking/security-challenges-in-the-evolving-fintech-landscape.pdf>

References

1. Belinska G. V. Rinok finansovih innovacij: sutnist, osoblivosti ta peredumovi stvorennja / G. V. Belinska // Naukovi prac NDFI. – 2016. – № 1. – S. 137-149.
2. Diba M. I. Finansovi innovacijni instrumenti u bankivskij sistemi / M. I. Diba, Ye. S. Osadchij // Strategiya ekonomichnogo rozvitu Ukraini. – 2018. – № 42. – S. 99-109.
3. Zherdecka L. V. Rozvitok bankivskih tehnologij: zagrozi ta mozhlivosti dlya bankiv / L. V. Zherdecka, D. I. Gorodinskij // Ekonomika i suspilstvo. – 2017. – Vip. 10. – S. 583-588.
4. Kovalenko V. V. Rozvitok FinTech: zagrozi ta perspektivi dlya bankiv Ukraini / V. V. Kovalenko // Priazovskij ekonomichnij visnik. – 2018. – № 4(09). – S. 127-133.
5. Mazaraki A. FinTech u sistemi suspilnih transformacij / A. Mazaraki, S. Volosovich // Visnik KNTEU. – 2018. – № 2. – S. 5-18.
6. Mishenko V. I. Marketing cifrovih innovacij na rinku bankivskih poslug / V. I. Mishenko, S. V. Mishenko // Finansovij prostir. –

2018. – № 1(29). – S. 75–79.

7. Pochenchuk G. M. FinTech u strukturі finansovoyi sistemi / G. M. Pochenchuk // Globalni ta nacionalni problemi ekonomiki. – 2018. – № 21. – S. 49-55.

8. Semenog A. Yu. Tendenciya rozvitku Fintech poslug na svitovomu ta vitchiznyanomu rinkah finansovih poslug / A. Yu. Semenog, S. V. Cirulik // Biznes Inform. – 2018. – № 10. – S. 327-334.

9. Tarasyuk M. V. Innovaciya v globalnij cifrovij sferi: ocinka transformacij / M. V. Tarasyuk, O. O. Koshyeyev // Aktualni problemi mizhnarodnih vidnosin. – 2017. – Vip. 131. – S. 94–110.

10. Financial Stability Implications from FinTech. Financial Stability Board. 27 June 2017. URL: <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf>

11. Security challenges in the evolving FinTech landscape. PwC, 2016. URL: <https://www.pwc.in/assets/pdfs/consulting/cyber-security/banking/security-challenges-in-the-evolving-fintech-landscape.pdf>

Рецензія/Peer review : 11.06.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-77-81

ЧЕРЕП А. В., ЗЕЛЕНОВА А. А.

Запорізький національний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті проведено теоретичні дослідження особливостей визначення терміну «нематеріальні активи» та надана власна інтерпретація. Особливу увагу приділено з'ясуванню об'єкта нематеріальних ресурсів згідно з законом України. Встановлено класифікації поділу нематеріальних активів та національний план рахунків бухгалтерського обліку про наявність та рух нематеріальних активів, розписані їх субрахунки. Представлено відомості щодо списання нематеріального активу з рахунку підприємства. Розглянуто та систематизовано методи та підходи до оцінки нематеріальних активів. З'ясовано базисні шляхи для підвищення якості експлуатації нематеріальних активів підприємства на основі розглянутої роботи відомого економіста.

Ключові слова: нематеріальні активи, план рахунків, інтелектуальна власність, класифікація, методи, бухгалтерський облік.

CHEREP A., ZELENОВА A.

Zaporizhia National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE VALUATION OF INTANGIBLE ASSETS AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

In particular, in the world market and in Ukraine, there is an active development of the use of intangible assets, which can bring a large income to the enterprise, and at the same time there is a problem of accounting for these resources. This is because it is very difficult to evaluate, for example, the abilities of professional specialists who can perform different jobs in different ways, or the perception of the information provided by their subordinates - all these are intangible assets. Therefore, the most important thing is that the accounting and evaluation are accurate, objective, adequate and reflected in the forms of reporting. Considering the situation in the modern economy of Ukraine, it is possible to assure that at present intangible assets have no weight in the capitalization of both enterprises and the country as a whole. There is a difficult situation, even with a clear definition of intangible assets and, unfortunately, our legislation does not define strict rules for their description.

Theoretical researches of features of definition of term of intangible assets are conducted in the article and own interpretation is given. Particular attention is paid to the identification of the intangible resource object according to the law of Ukraine. The classification of intangible assets division and the national accounting plan for the presence and movement of intangible assets have been established, and their subaccounts have been written. Information on the write-off of an intangible asset from an enterprise account has been submitted. Methods and approaches for valuation of intangible assets are considered and systematized. There are the basic ways to improve the quality of exploitation of intangible assets of the enterprise on the basis of the considered work of a well-known economist.

Keywords: intangible assets, account plan, intellectual property, classification, methods, accounting.

Постановка проблеми. На світовому ринку та в Україні, зокрема, активно настає розвиток використання нематеріальних активів, які здатні принести великий дохід підприємству, та разом з цим виникає проблема обліку даних ресурсів. Це тому, що дуже важко оцінити, наприклад, здібності фахових спеціалістів, які ту чи іншу роботу можуть виконувати різними шляхами, або сприйняття наданої інформації їх підлеглими – все це і є нематеріальні активи. Тому найголовніше, щоб облік та оцінка проходили достовірно, об'єктивно, адекватно та були відображені у формах звітності. Розглядаючи становище в сучасній економіці України, можливо запевнити, що на теперішній час нематеріальні активи не мають ваги в капіталізації як підприємств, так і країни загалом. Існує складна ситуація, навіть, з чітким визначенням нематеріальних активів та, на жаль, у нашому законодавстві не визначено суворих правил щодо їх опису.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нематеріальні активи обговорюються багатьма теоретиками і практиками. Науковці, які досліджували методику застосування нематеріальних активів: Клименко А. та Пустовіт М. [4] (їхня спільна робота про закупівлю, застосування та ліквідацію нематеріальних активів, яка має оглядовий характер); Бігдан І.А. [6] стверджує, що нематеріальні активи, не маючи фізичної субстанції, одночасно є одним з видів ресурсів підприємства, які представляють певні права і переваги та дозволяють власнику здійснювати підприємницьку діяльність з метою отримання економічних вигод, також цей науковець виклала відомості щодо обліку нематеріальних активів; Мельник О. В. [7] виділив юридичний, економічний, інвестиційний, інноваційний, когнітивний підходи до ідентифікації та оцінки нематеріальних активів та запропонував класифікувати їх за ступенем відчуження, за ступенем правового захисту, за природою носія, за ступенем участі у виробничому процесі, за впливом на вартість підприємства, за ступенем вкладу індивідуальної праці працівника підприємства, за природою походження, за походженням, за функціональним призначенням; Ніколюк М.З. [8] розмежовує НА за національними П(С)БО та нематеріальними активами, що не обліковуються. П.Ф. Друкер[9] доводить, що в нових

економічних умовах знання є не ще одним ресурсом такого ж порядку, як традиційні фактори виробництва, а є взагалі єдиним ресурсом, який має цінність, тому робить їх унікальними.

Як теоретики, так і практики працюють над масштабним та глибинним вивченням такої економічної категорії, як нематеріальні активи. Кожен з авторів висвітлює свій погляд на нематеріальні активи і своє бачення сутності даної економічної категорії.

Формування цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування поняття та сутності нематеріальних активів, дослідження методів оцінки ефективності їх використання на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодення характерне тим, що переважна кількість людей обирають для себе шлях мати власне підприємство. На ринку виникає жорстка конкурентна боротьба, тому актуальність даної теми полягає в ефективному використанні нематеріальних активів для досягнення лідерства в своїй галузі. Завдяки таким незвичайним активам підприємства здійснюють зменшення витрат на виробництво продукції, збільшення обсягів реалізації готової продукції та навіть здатні поглинути іншу компанію. Відомі торгова марка, логотип, бренд – все це збільшує шанси загорнути до своєї продукції велику кількість клієнтів та, як наслідок, володіти прибутковою організацією. Тому для кожного сучасного підприємства для досягнення високих результатів слід зосереджувати свою увагу на ефективному використанні нематеріальних активів, адже ефективну діяльність компаній неможливо уявити за відсутності значної частини інтелектуальних знань та навиків працівників, отриманого досвіду, науково-технологічних знань, різних видів інновацій та правильного використання наявної інформації на свою користь.

Чудовим прикладом є відома у сфері громадського харчування компанія «McDonald's», в якій 98% вартості компанії являє собою вартість її нематеріальних активів. До речі, це не загальноприйняті нематеріальні активи як патенти, ліцензії та інші, це репутація фірми, лояльність до неї споживачів та інші невідчутні поняття, які, здається, неможливо визначити у вартісній формі.

Термін нематеріальний актив багатогранно – це і бухгалтерське, і економічне, і юридичне поняття. Визначення понять нематеріальних активів наведено в таблиці 1 [1, 10].

Таблиця 1

Визначення понять нематеріальних активів

Джерело	Визначення: нематеріальний актив-
П(С)БО 8	Немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований М(С)БО 38. Немонетарний актив, який можна ідентифікувати без фізичної субстанції, який утримують для використання у виробництві чи постачанні товарів або послуг, а також для передачі в оренду іншим сторонам чи для адміністративних цілей
Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів	Вважаються немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації))
Податковий кодекс України	Право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності, право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку.

Враховуючи існуючі наукові підходи до визначення сутності нематеріальних активів, пропонуємо в подальшому розглядати їх як актив, який не має фізичної форми, використовується у діяльності підприємства з метою отримання ефекту або корисної дії та є правом інтелектуальної власності.

Згідно з Цивільним Кодексом України до об'єктів права інтелектуальної власності належать [2]:

1) об'єкти авторського та суміжного прав – твір науки, літератури чи мистецтва, виражений у будь-якій об'єктивній формі: літературні та художні твори, комп'ютерні програми, компіляції даних (бази даних), інші твори, об'єкти суміжного права (виконання, фонограми, відеограми, програми (передачі) організацій мовлення);

2) результати науково-технічної творчості: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин (селекційні досягнення), компонування (топографії) інтегральних мікросхем, наукові відкриття, раціоналізаторські пропозиції, комерційні таємниці (науково-технічна інформація, ноу-хау тощо);

3) засоби індивідуалізації учасників цивільного обороту, товарів і послуг: комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення.



Рис. 1. Класифікація нематеріальних активів Джерело: складено автором

Класифікація нематеріальних активів згідно з рис. 1:

- 1) створені на підприємстві; придбані ззовні; внесені в статутний фонд;
- 2) ідентифіковані; неідентифіковані;
- 3) повністю відчужувані; частково відчужувані;
- 4) поточні; довгострокові;
- 5) функціонуючі; не функціонуючі;
- 6) маркетингового типу; техніко-технологічного типу; когнітивного типу;
- 7) відображені в балансі; не відображені в балансі;
- 8) для внутрішнього застосування; для тимчасового надання іншим; для продажу;
- 9) винахід; товарний знак та ін.;
- 10) прямо пов'язані з обсягом виробництва; прямо не пов'язані з обсягом виробництва;
- 11) технологічні; управлінські та професійні; маркетингові;
- 12) вимагають великих вкладень; вимагають мінімальних витрат; практично не потребують додаткових витрат [3, 4].

Характерна особливість нематеріальних ресурсів – це вірогідність приносити підприємству певні вимірні економічні вигоди. Як приклад, економічними вигодами можуть стати зниження витрат або збільшення доходу. За первісною вартістю ведеться облік нематеріальних ресурсів. Вона встановлюється залежно від їх надходження. Для класифікації та подальшого відображення у балансі нематеріальних активів Національним Планом рахунків бухгалтерського обліку виділено 12 рахунок «Нематеріальні активи», який поділяється за субрахунками [5]:

121 «Права користування природними ресурсами» ведеться облік наявності об'єктів права користування ресурсами природного середовища (права користування природними копалинами, іншими ресурсами природного середовища);

122 «Права користування майном»;

123 «Права на знаки для товарів і послуг» (товарні знаки, торгові фірмові назви);

124 «Права на об'єкти промислової власності»;

125 «Авторські та суміжні з ними права» (права на літературні та музичні об'єднання, програмні засоби для ЕОМ);

126 «Гудвіл»;

127 «Інші нематеріальні активи».

Щоб списати з балансу підприємства нематеріальний актив, його економічна вигода має бути повністю використана, також такий процес відбувається, якщо він вибуває, передається на безоплатній основі або продається. Фінансовий результат за рахунком 79 рахується як різниця між доходом від вибуття (мінус непрямі податки і витрати, пов'язані з вибуттям) та їх залишковою вартістю.

В теорії розглядаються 3 основні підходи до оцінки нематеріальних активів: витратний; порівняльний; оцінка на основі прибутковості [6].

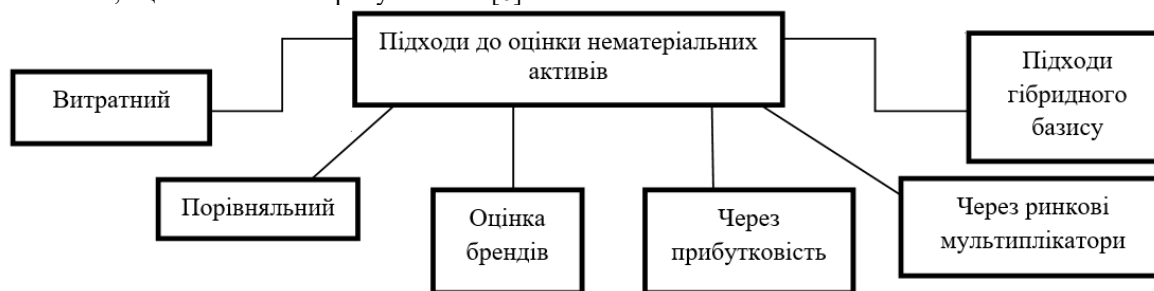


Рис. 2. Підходи до оцінки нематеріальних активів

Джерело: складено автором

Але на практиці оцінка вартості нематеріальних активів проходить зі використанням порівняльного аналізу використаних методів, виявляються їх переваги та недоліки, здійснюється узгодження вартості і після цього з'ясується повніше обґрунтована ціна об'єкта.

Витратний підхід базується на врахуванні прибутку інвестора та його купівельної спроможності щодо нематеріального об'єкта. Об'єктивно отримати результат можливо, якщо наявна сума щодо витрат на виготовлення аналогічного об'єкта інтелектуальної власності та його зносу (відносна рівновага попиту і пропозиції на ринку – обов'язкова умова). Для розрахунку поточної вартості об'єкта інтелектуальної власності користуються такими його різновидами: метод визначення первісних витрат; метод вартості заміщення; метод вартості відтворення.

Ринковий підхід базується на визначенні вартості активів з урахуванням ринкового рівня попиту і пропозиції. Він проходить у декілька етапів: перш за все, відбувається збір інформації про об'єкти інтелектуальної власності, які були продані на відповідному ринку, потім вносяться корективи щодо можливих відмінностей між оцінюваним об'єктом та об'єктом, використовуваним для порівняння. Тобто цей

метод ґрунтується на принципі заміщення. Різновиди: метод порівняння продажів; метод якісного аналізу (рейтингу, ранжування); метод кореляційно-регресійного аналізу.

Прибутковий підхід будується на гіпотезі, що інвестор, який купує об'єкт інтелектуальної власності, сподівається на отримання прибутку у майбутньому, тобто вартість оцінюваного об'єкта визначається потенціалом приносити прибуток. Доходом від використання інтелектуальної власності є різниця за певний період часу між грошовими надходженнями (роялті, паушальні внески) і грошовими виплатами, отримана власником за передане право використання інтелектуальної власності. Включає такі різновиди: метод дисконтування грошових потоків; метод капіталізації прибутків; метод звільнення від роялті.

Обсяг фінансових ресурсів, необхідних підприємству для поточної діяльності і розвитку, багато в чому залежить від фактичного стану його необоротних активів. Підвищення ефективності використання необоротних активів виражається насамперед у збільшенні обсягів господарської діяльності.

Ознайомившись з роботою Бразілій Н.М. «Облік і аудит нематеріальних активів (на прикладі підприємств харчової промисловості)»: дис. канд. наук : 08.00.09 – 2007 [11], для себе ми визначили, що гарним шляхом для підвищення якості експлуатації нематеріальних активів (далі – НА) буде:

- достовірна оцінка НА методом створення внутрішнього підрозділу з оцінки або залученням незалежного оцінювача;

- налагодження первинного обліку НА, тобто акт приймання-передачі, реєстраційна картка обліку та акт на списання нематеріальних активів; це надає перевагу досконально визначити та охарактеризувати об'єкти НА з моменту їх надходження на підприємство до моменту списання;

- вибір найкращої стратегії щодо обліку НА протягом несталої захисту: 1 варіант – об'єкти НА не застосовуються на підприємстві протягом тимчасового захисту (недоліком є ймовірність нездобуття патенту) та 2 – варіант облік об'єкту НА ведуть з моменту подання заявки;

- уточнення умов та методу обліку НА при передачі або отриманні їх у тимчасове використання.

Визначити найбільш продуктивні та логічні програмні продукти, що допомагають ефективніше здійснювати контроль внутрішньому аудиту, фінансовому директору, головному бухгалтеру та іншим працівникам, що мають відношення до вивчення і контролю за здійсненням операцій з обліку НА.

Висновки. В сучасному світі, щоб бути першим на конкуруючому ринку, необхідно застосовувати якомога більше актуальної інформаційної бази, винаходів, глибоких знань в діяльності. Умови ведення бізнесу такі, що якщо суб'єкт господарювання не приділяє значної уваги цій сфері ресурсів та не намагається покращити ефективність формування та розподілу нематеріальних активів, шанс вижити не значний. Нематеріальні активи рахуються на балансі та амортизуються доки приносять прибуток підприємству. Повернення вкладених витрат у нематеріальні активи повертаються за допомогою додаткового прибутку, який промислове підприємство заробляє в результаті їх застосування у господарській діяльності. Вартість нематеріальних активів рахує затрати на їх придбання і зміни до фази, де вони б працювали з вигодою для підприємства.

Отже, робимо висновок, що нематеріальні ресурси – це багатообіцяючий, фінансово-вигідний актив, що розвивається.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 № 242. URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-8>
2. Цивільний кодекс України від 16.01.03 р. № 435-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Гетьман О.О. Економіка підприємства : навч. посіб. / Гетьман О.О., Шаповал В.М. – 2-е видання. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с. URL: https://pidruchniki.com/1584072012771/ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva
4. Клименко А. Нематериальные активы: от приобретения до ликвидации / Клименко А., Пустовит М. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х.: Фактор, 2006. – 400 с.
5. План рахунків бухгалтерського обліку України на основі Наказу Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.99 р. (з Інструкцією про застосування плану рахунків). URL: <http://www.buhoblik.org.ua/uchet/organizacziya-buhgalterskogo-ucheta/388-plan-rahunkiv.html>
6. Бігдан І. А. Облік і аудит нематеріальних активів : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Бігдан Інна Анатоліївна. – Х. : ХДУХТ, 2003. – 287 с.
7. Мельник О. В. Формування нематеріальних активів та їх вплив на ринкову вартість промислових підприємств / О. В. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 236–250.
8. Николок М.З. Нематеріальні активи як об'єкт бухгалтерського обліку: нові підходи до класифікації та визнання / Николок М.З. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/67336/62915.pdf>
9. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер ; [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2004. – 432 с.
10. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
11. Бразілій Н. М. Облік і аудит нематеріальних активів (на прикладі підприємств харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Н. М. Бразілій ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2007.

References

1. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 8 "Nematerialni aktyvy" : zatv. nakazom Minfinu Ukrainy vid 18.10.99 № 242. URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-8>
2. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy vid 16.01.03 r. № 435-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Hetman O.O. Ekonomika pidpriyemstva : navch. posib. / Hetman O.O., Shapoval V.M. – 2-e vydannia. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2010. – 488 s. URL: https://pidruchniki.com/1584072012771/ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva

-
4. Klimenko A. Nematerialnye aktivy: ot priobreteniya do likvidatsii / Klimenko A., Pustovit M. – 2-e izd., pererab. i dop. – H.: Faktor, 2006. – 400 s.
 5. Plan rakhunkiv bukhgalterskoho obliku Ukrainy na osnovi Nakazu Ministerstva finansiv Ukrainy № 291 vid 30.11.99 r. (z Instruktsiieiu pro zastosuvannya planu rakhunkiv). URL: <http://www.buhoblik.org.ua/uchet/organizacziya-buxgalterskogo-ucheta/388-plan-raxunkiv.html>
 6. Bihdan I. A. Oblik i audyt nematerialnykh aktyviv : dys. na здобuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.06.04 / Bihdan Inna Anatoliivna. – Kh. : KhDUKht, 2003. – 287 s.
 7. Melnyk O. V. Formuvannya nematerialnykh aktyviv ta yikh vplyv na rynkovu vartist promyslovykh pidpriemstv / O. V. Melnyk // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2013. – № 3. – S. 236–250.
 8. Nykoliuk M.Z. Nematerialni aktyvy yak ob'iekt bukhgalterskoho obliku: novi pidkhody do klasyfikatsii ta vyznannia / Nykoliuk M.Z. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/67336/62915.pdf>
 9. Druker P. F. Entsiklopedyia menedzhmenty / P. Druker ; [per. s anhli.]. – M. : Yzdatelskyi dom “Vyliams”, 2004. – 432 s.
 10. Podatkovyi kodeks Ukrainy. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
 11. Brazilii N. M. Oblik i audyt nematerialnykh aktyviv (na prykladi pidpriemstv kharchovoi promyslovosti) : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.09 / N. M. Brazilii ; Kyiv. nats. ekon. un-t im. V. Hetmana. – K., 2007.

Рецензія/Peer review : 12.07.2019

Надрукована/Printed : 06.09.2019

УДК 330.322:342.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-82-88

САКУН О. С.

Чернігівський національний технологічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ОСНОВА СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню взаємозв'язку модернізаційних та інвестиційних структурних змін національної економіки. Доведено, що велику роль для структурної модернізації економіки відіграє інвестиційний ресурс. Визначено ключові фактори такого впливу. Визначено, що роль інвестиційного ресурсу полягає у впливі його на процеси трансформації шляхом стимулювання розвитку національної економіки, створення додаткового доходу, удосконалення структури основного капіталу, створенні сприятливих економічних умов для виникнення нових структур та системних утворень тощо. При цьому важливу роль в стимулюванні та реалізації структурних змін відіграють певні групи факторів, які утворюють систему впливу на національну економіку та особливості її трансформації. Серед найбільш суттєвих таких факторів слід виділити наступні групи. Фактори економічного зростання – ця група являє собою сукупність природних і трудових ресурсів, основний та людський капітал, технологічні інновації, управлінські технології та інституціональне середовище, то б то всі чинники, що є стимуляторами зростання реального сектору економіки країни, а отже джерелом приросту ВВП. Дослідження процесів активізації ендогенного зростання вимагає визначення пріоритетів у вирішенні проблем модернізації національної економіки, розвитку світових технологій та їх технічного забезпечення. При цьому ключовим завданням загальноекономічного прискорення будь-якої країни світу є необхідність забезпечення високої ефективності національної економіки. Фундаментальний вплив на забезпечення модернізації економіки країни мають зворотні взаємозв'язки між формуванням інвестиційного ресурсу, підприємницьким сектором, публічними інститутами та діями органів державної влади щодо ініціації та реалізації структурних зрушень в економіці країни. На цій основі доведена необхідність розробки механізму структурної модернізації економіки країни, що дозволяє здійснити ефективну мобілізацію її фінансових, науково-технологічних й організаційно-економічних резервів з метою забезпечення динамічного висхідного вектору економічного розвитку в умовах вирішення завдань модернізації.

Ключові слова: структурна модернізація економіки, інвестиційний ресурс, механізм реалізації структурної модернізації економіки, структурна трансформація національної економіки.

SAKUN O.

Chernihiv National University of Technology

THE INVESTMENT BASES OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS OF NATIONAL ECONOMY

The purpose of the article is an exposure and description of intercommunication of modernization and investment structural transformations of national economy in the context of forming of investment resource and determination of its role. On providing of modernization of economy of country reverse intercommunications have a fundamental influence between forming of investment resource, enterprise sector, public institutes and actions of public authorities, in relation to initiator and realization of structural changes in the economy of country. On this basis the well-proven necessity of development of mechanism of structural modernization of economy of country, that allows to carry out effective mobilization it financial, scientifically technological and organizationally economic backlogs with the purpose of providing the dynamic ascending the vector of economic development in the conditions of decision of tasks modernization. The role of investment resource acquires because of narrow-mindedness of resources, important value as he shows by itself the aggregate of financial, material and technical, intellectual and informatively legal elements which a national economy has in the order and which are used for providing of investment development of country. Showing by itself the difficult dynamic system, an investment resource is contained by the complex of interactive elements, scientific selection and combination of which provide appearance f new and perfection of present elements. Consequently, modernizations not and investment structural transformations in a national economy are CPLD in the unique system through the network of the factors and elements, key source of which an investment resource which shows by itself the aggregate of financial is, material and technical, intellectual and informatively legal elements which a national economy has in the order and which are used for providing of investment development of country.

Keywords: structural modernization of economy, investment resource, mechanism of realization of structural modernization of economy, structural transformation of national economy.

Вступ. Фінансово-економічна криза відіграла для України роль каталізатора модернізації, спонукавши до усвідомлення – як на рівні громадської свідомості, так і вітчизняного політикуму – необхідності зміни моделі економічного розвитку на основі парадигми якісної модернізації країни на інноваційних засадах. У забезпеченні ефективної реалізації модернізаційних реформ вагому роль відіграє інвестиційний ресурс. Формування інвестиційного ресурсу є фундаментальним параметром відтворювального процесу, що визначає можливості оновлення основного капіталу, здійснення структурних реформ, формування базису стійкого довгострокового розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням модернізаційних трансформацій національної економіки присвячені роботи таких вчених, як Е. Домар [1], Х. Ченері [2], Д. Форрестер, Д. Медоуз [3], Ф. Шарп, Л. Шміттер, В. Стрік [4], Й. Шумпетер [5], Н. Д. Кондратьєв [6], Д. Норт [7], Д. Олвей, Дж. Л. Голден, Р. Келлі [8], Е. Тоффлер [9], Дж. Нейсбіт [10]. Незважаючи на значний обсяг досліджень

щодо структурної модернізації національної економіки, залишається невизначеною роль інвестиційних процесів, а саме значення формування інвестиційного ресурсу для структурної перебудови економіки на національному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення та характеристика взаємозв'язку модернізаційних та інвестиційних структурних трансформацій національної економіки в контексті формування інвестиційного ресурсу та визначення його ролі.

Результати дослідження. Україна знаходиться перед об'єктивною необхідністю активізації створення конкурентоздатних господарських систем, модернізації і реконструкції діючих господарських структур, забезпечення диверсифікації капіталу підприємств у напрямі інноваційно орієнтованих структурних перетворень.

Спираючись на це визначення, логічним вважати твердження про відповідну роль інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки. Під інвестиційним ресурсом структурної модернізації економіки розуміємо систему специфічних елементів, яка здатна забезпечувати самоорганізацію регульованої системи управління.

Під поняттям «структурна модернізація економіки» ми розуміємо структурне вдосконалення національної економіки з метою нарощування обсягів суспільного виробництва, підвищення національної конкурентоспроможності. На відміну від наявних трактувань, у цьому визначенні акцентовано на ролі інвестицій як базису структурних трансформацій, що дає змогу досягати поставленої мету через практичну реалізацію інвестиційного ресурсу як вирішальної передумови економічного зростання країни.

Фундаментальний вплив на забезпечення модернізації економіки країни мають зворотні взаємозв'язки між формуванням інвестиційного ресурсу, підприємницьким сектором, публічними інститутами та діями органів державної влади щодо ініціації та реалізації структурних зрушень в економіці країни.

На цій основі доведена необхідність розробки механізму структурної модернізації економіки країни, що дозволяє здійснити ефективну мобілізацію її фінансових, науково-технологічних й організаційно-економічних резервів з метою забезпечення динамічного висхідного вектору економічного розвитку в умовах вирішення завдань модернізації.

Виходячи з цього запропоновано поняття «механізм реалізації структурної модернізації економіки», під яким слід розуміти систему заходів нормативного і регулятивного характеру, що здійснюються суб'єктами структурної політики держави шляхом використання відповідних інструментів з метою забезпечення взаємозв'язку між її елементами та їхнього впливу на інвестиційний розвиток країни (рис. 1).

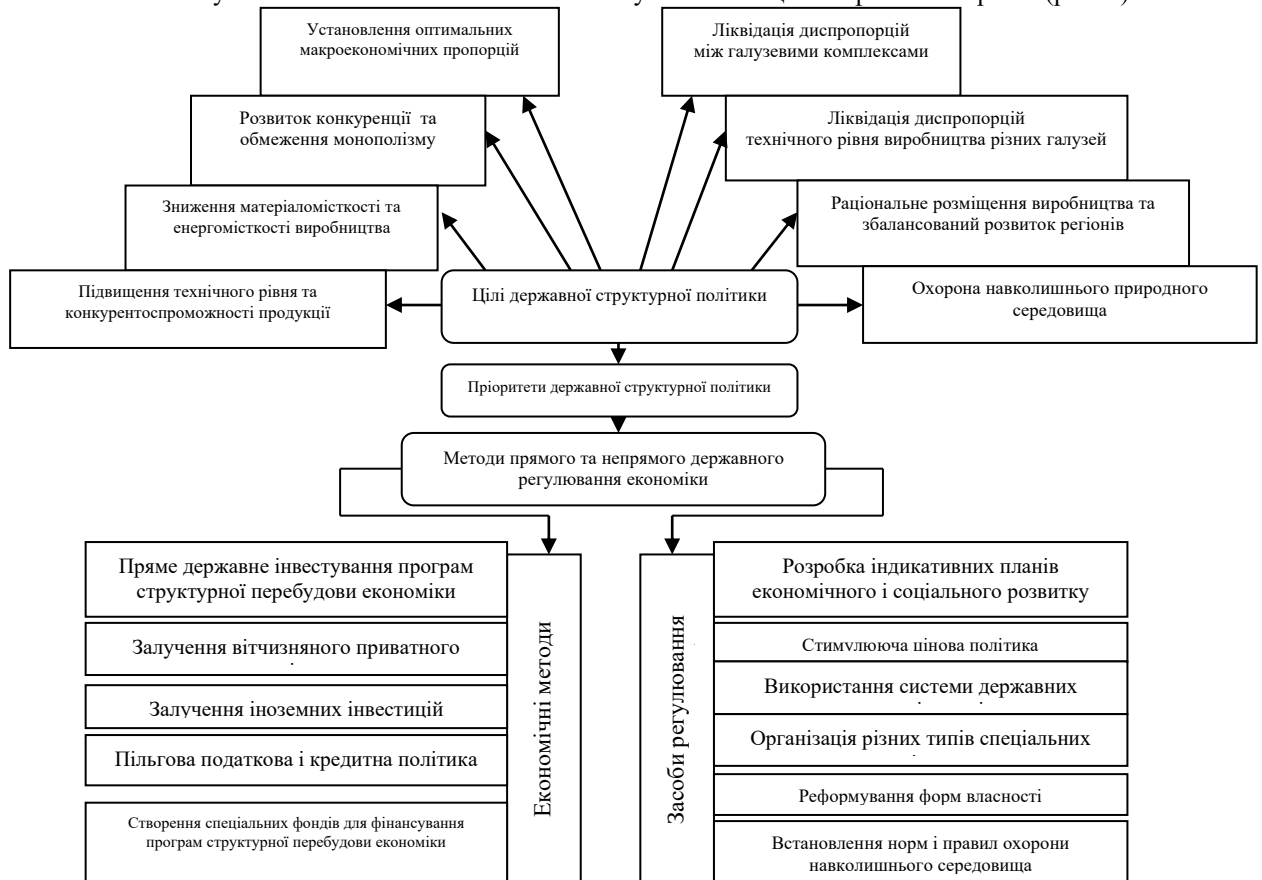


Рис. 1. Механізм реалізації структурної модернізації економіки *

* Джерело: розроблено автором

Таким чином, удосконалено аргументацію щодо зміни підходів до визначення архітектури системи державного впливу на формування та реалізацію інвестиційного ресурсу країни, що на відміну від наявних передбачає виокремлення системоутворюючого регулятора та репрезентує послідовність дій спрямованих на вибір найвагоміших важелів впливу у контексті структурної модернізації економіки (рис.2).



Рис. 2. Схема реалізації напрямів модернізації національної економіки*

* Джерело: розроблено автором

Відповідно до поданої схеми порядок проведення модернізації національної економіки характеризується такими етапами:

1. На основі вивчення причин і наслідків державної політики та напрямів науково-технічного прогресу, а також оцінки її ефективності та сучасного стану окремих характеристик національної економіки, проводиться аналіз умов формування прибуткової частини і нарощування стратегічного потенціалу.

2. Визначаються напрями розвитку галузей реального сектора та масштабів реструктуризації виробництва. Враховуються досягнення науково-технічного прогресу, використання світових аналогів, доцільність, ступінь можливої реалізації нових організаційних, технічних і технологічних рішень. Відповідно до цих вимог визначається необхідний рівень інвестиційного забезпечення оновлення, модернізації та автоматизації реального сектора економіки.

3. Після визначення масштабів оновлення і добору варіантів техніко-технологічних рішень проводиться їх ранжування за значенням і обираються пріоритетні об'єкти розвитку окремих наукоємних галузей та виробництв.

4. Експрес-діагностика базових та прогресивних технологій, побудова типових модельних рішень для розрахунку циклів модернізації та витрат. Розробка конкретних рекомендацій щодо реалізації політики забезпечення резистентності національної економіки до деструктивних впливів, подальший розвиток прогресивних технологій та удосконалення системи забезпечення ендogenous зростання.

5. Реалізація заходів та впровадження прогресивних технологій (терміни впровадження, ранжування за пріоритетами та інші умови), оновлення продукції та ОВЗ. Вибір нових напрямів економічної діяльності галузей і виробництв.

Дослідження процесів активізації ендogenous зростання вимагає визначення пріоритетів у вирішенні проблем модернізації національної економіки, розвитку світових технологій та їх технічного забезпечення. При цьому ключовим завданням загальноекономічного прискорення будь-якої країни світу є необхідність забезпечення високої ефективності національної економіки.

При цьому складний характер взаємозв'язків між елементами національного господарства вимагає використання такої системи показників, яка сформує адекватну інформаційну базу для обґрунтування напрямів та режимів економії. Тому основу макросистемної трансформації повинні складати адаптивні моделі етапів реструктуризації, що враховують структуру та обсяги енергоспоживання, сировинну базу та фінансове забезпечення, створення і впровадження безвідходних наукоємних технологій та запровадження організаційних заходів з метою оптимізації витрат виробництва.

Активність процесів модернізації економіки ґрунтується на таких факторах:

- диференціація наявних фінансових ресурсів;
- мінімізація матеріальних та сировинних витрат з використанням прогресивних технологій;
- скорочення руху ресурсів та втрат при транспортуванні.

Це одна з основних умов, на наш погляд, ефективного впровадження прогресивних технологій та структурної модернізації національної економіки.

Зважаючи на обмеженість ресурсів, важливого значення набуває роль інвестиційного ресурсу, оскільки він являє собою сукупність фінансових, матеріально-технічних, інтелектуальних та інформаційно-правових елементів, котрі має в своєму розпорядженні національна економіка і які використовуються для забезпечення інвестиційного розвитку країни. Являючи собою складну динамічну систему, інвестиційний ресурс містить комплекс взаємодіючих елементів, науковий відбір і комбінація яких забезпечують появу нових і вдосконалення наявних елементів. Авторське розуміння структури інвестиційного ресурсу в контексті структурної модернізації національної економіки зображено на рисунку 3.



Рис. 3. Структура інвестиційного ресурсу*

*Джерело: розроблено автором

Для більш глибокого розуміння ролі інвестиційного ресурсу в трансформаційних процесах національної економіки, нами був проведений аналіз найбільш відомих теорій структурних трансформацій (табл. 1).

Таким чином, виходячи зі змісту таблиці 1, можна дійти висновку, що роль інвестиційного ресурсу полягає у впливі його на процеси трансформації шляхом стимулювання розвитку національної економіки, створення додаткового доходу, удосконалення структури основного капіталу, створенні сприятливих економічних умов для виникнення нових структур та системних утворень тощо.

Таблиця 1

**Теорії структурних трансформацій національної економіки
в контексті впливу інвестиційного ресурсу***

Назва та автор теорії	Сутність теорії	Застосування для дослідження інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки
Теорія динамічного розвитку Е. Домара [1]	Базується на концепції впливу репатріації інвестиційних доходів на економіку країни-донора.	Ця теорія розглядає необхідність імпорту капіталу та лібералізації умов його залучення в країнах з недостатнім розвитком економіки, нестачею фінансових ресурсів, нестачею реальних заощаджень, нестачею капіталу внаслідок структурних деформацій в економіці, пов'язаних із домінуванням нелегального сектору.
Теорія «трифазного розвитку» слаборозвиненої економіки Х. Ченері, А. Страут [2]	Універсальні чинники, на основі яких відбувається структурна трансформація: спільні технологічні знання, спільність людських бажань, вільний доступ на зовнішні ринки, нагромадження капіталу, зростання рівня освіти. Період розвитку країни поділяється на три фази: перша - максимальне поглинання економікою інвестиційних ресурсів; друга фаза - нестачі інвестицій; у третій фазі зростання досягається при подоланні невідповідності структурної побудови економіки завданням експортної експансії та імпортозаміщення.	Доводиться необхідність структурної перебудови економіки за рахунок перерозподілу інвестиційних потоків, що дає можливість подолати "торговельний ліміт" - знизити граничну схильність до імпортування і забезпечити вищі темпи зростання експорту порівняно з темпами зростання ВВП.
Теорія системної динаміки світового розвитку Д. Форрестера, Д. Медоуза [3]	Визначає основні макроекономічні та мегаекономічні пропорції, на яких базується структура світової економіки: населення; капіталовкладення; розподіл природних ресурсів; рівень забруднення навколишнього середовища. Однак у цій моделі не враховано роль держави та ринкових інституцій, системи наддержавного регулювання як відображення глобалізації світових господарських зв'язків.	Ця теорія може бути спроектована на площину структурних змін в економіці, які спричиняють потужні трансформаційні перетворення, що приводять до коригування моделей розвитку.
Наднаціональна теорія структурних трансформацій базується на теорії "мультирівневого управління Ф. Шарпа, Л. Шміттєра, В. Стріка [4]	Теорія акцентує увагу на посиленні ролі наднаціональних утворень в управлінні розвитком національних економік, на оптимальному взаємозв'язку інструментарію управління довгостроковим розвитком на наднаціональному, національному і субнаціональному рівнях.	Інвестиційний ресурс розглядається як один із видів інструментарію стимулювання довгострокового розвитку національної економіки.
Теорія структурних змін («революційна теорія економічних змін») Й. Шумпетера [5]	Використовується як методологічне підґрунтя для теорії економіки трансформаційного періоду. Загальними рисами такої економіки є: нестабільність умов господарювання; деформованість економічної структури; дефіцит ресурсів структурної перебудови; відсутність механізму саморегуляції економіки; незавершеність процесу приватизації та роздержавлення власності; невизначеність рушійних сил розвитку; часткова втрата керованості макроекономічними процесами.	Інвестиційний ресурс виступає одним із джерел стимулювання структурних змін за умови обмеженості і дефіциту інших видів ресурсів та нестабільності умов господарювання.
Теорія структурних реформ Шумпетера – Кондратьєва [6]	Гносеологія макроструктурних складових економічного розвитку дає змогу виокремити такі чинники, які детермінують схильність економіки до структурних трансформацій: високий рівень заощаджень та нагромадження основного капіталу, наявність активного інноваційного компонента розвитку, модернізована структура виробництва, висока інституційна активність державного сектору в контексті генерації та реалізації економічних реформ.	Високий рівень нагромадження та заощаджень стають передумовами виникнення інвестиційних процесів, як необхідності отримання додаткового прибутку від тимчасово вільного капіталу, що в умовах активної інноваційної складової стає першоджерелом формування інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки.
Інституційна теорія структурних трансформацій Д. Норта [7]	Пов'язує структурні зміни в економічному розвитку з поступовою перебудовою інституційної основи національної економіки, з можливістю використовувати кращий світовий досвід інституційної трансформації, із запровадженням інноваційних змін у системі державного управління.	Теорія може бути застосована для дослідження інституційної підсистеми як складової інвестиційного ресурсу структурної модернізації економіки.
Теорія забезпечення національної безпеки Д. Олвея, Дж. Л. Голдена, Р. Келлі [8]	Під дією зовнішніх та внутрішніх викликів порушується цілісність генетичних структур суспільства, з якими пов'язані стратегічні доміанти розвитку економіки. Це стимулює процеси адаптації до нових викликів, або руйнування наявних структур з метою виходу на нові тренди суспільного прогресу. Кінцевою метою таких трансформацій є розв'язання проблем національної безпеки.	Інвестиційний ресурс структурної модернізації економіки з погляду даної теорії можливо розглядати як інструмент адаптації та джерело появи нових структур та над системних утворень з метою посилення економічної безпеки країни шляхом її структурної економічної трансформації.
Концепція постіндустріального суспільства Е. Тоффлера [9]	Теорія містить обґрунтування того, що в найближчі десятиріччя пріоритетного розвитку набудуть знання як невичерпна форма капіталу. Розвиток економіки знань стане новим вектором структурних трансформацій національної економіки.	Існування економіки знань не можливе без інвестиційного забезпечення, в тому числі інвестування інтелектуального капіталу.
Концепція інформаційного суспільства Дж. Нейсбіта [10]	Змодельовано такі мегатренди структурної трансформації: 1) зміцнення міжнародних економічних зв'язків, посилення позицій вільної торгівлі, зростання ролі телекомунікацій у прийнятті економічних рішень, поява нових джерел сировини та ресурсів, послаблення податкового тиску і розширення підприємництва, підвищення ціни інтелектуальної власності; 2) розвиток соціально-ринкової економіки; 3) продовження процесу приватизації державного сектору економіки за зразками неоконсервативної революції; 4) зміна геополітичної ситуації у світі, посилення ролі Азіатсько-Тихоокеанського регіону; 5) зростання значення біотехнологій, розвиток наноекономіки.	Викладені в теорії тенденції зумовлюють широке застосування інвестиційного ресурсу, дають змогу розглядати його як систему, що включає інституційну, господарську, фінансову та інноваційну складову, що зумовлює структурні трансформації на макроекономічному рівні.

При цьому важливу роль в стимулюванні та реалізації структурних змін відіграють певні групи факторів, які утворюють систему впливу на національну економіку та особливості її трансформації. Серед найбільш суттєвих таких факторів слід виділити наступні групи. Фактори економічного зростання – ця група являє собою сукупність природних і трудових ресурсів, основний та людський капітал, технологічні інновації, управлінські технології та інституціональне середовище, то б то всі чинники, що є стимуляторами зростання реального сектору економіки країни, а отже джерелом приросту ВВП.

Фактори зміни економічної структури містять у своєму складі ринкові процеси зміни попиту і пропозиції, чинники зміни інвестиційного попиту підприємців, держави та іноземних інвесторів, технологічний прогрес та соціально-політичні зрушення.

Фактори конкурентоспроможності економіки включають рівень відкритості національної економіки, досконалість державного управління, ступінь розвиненості фінансової системи, розвиток інфраструктури, рівень технологічного розвитку, рівень менеджменту та розвитку інституціонального середовища (рис. 4).

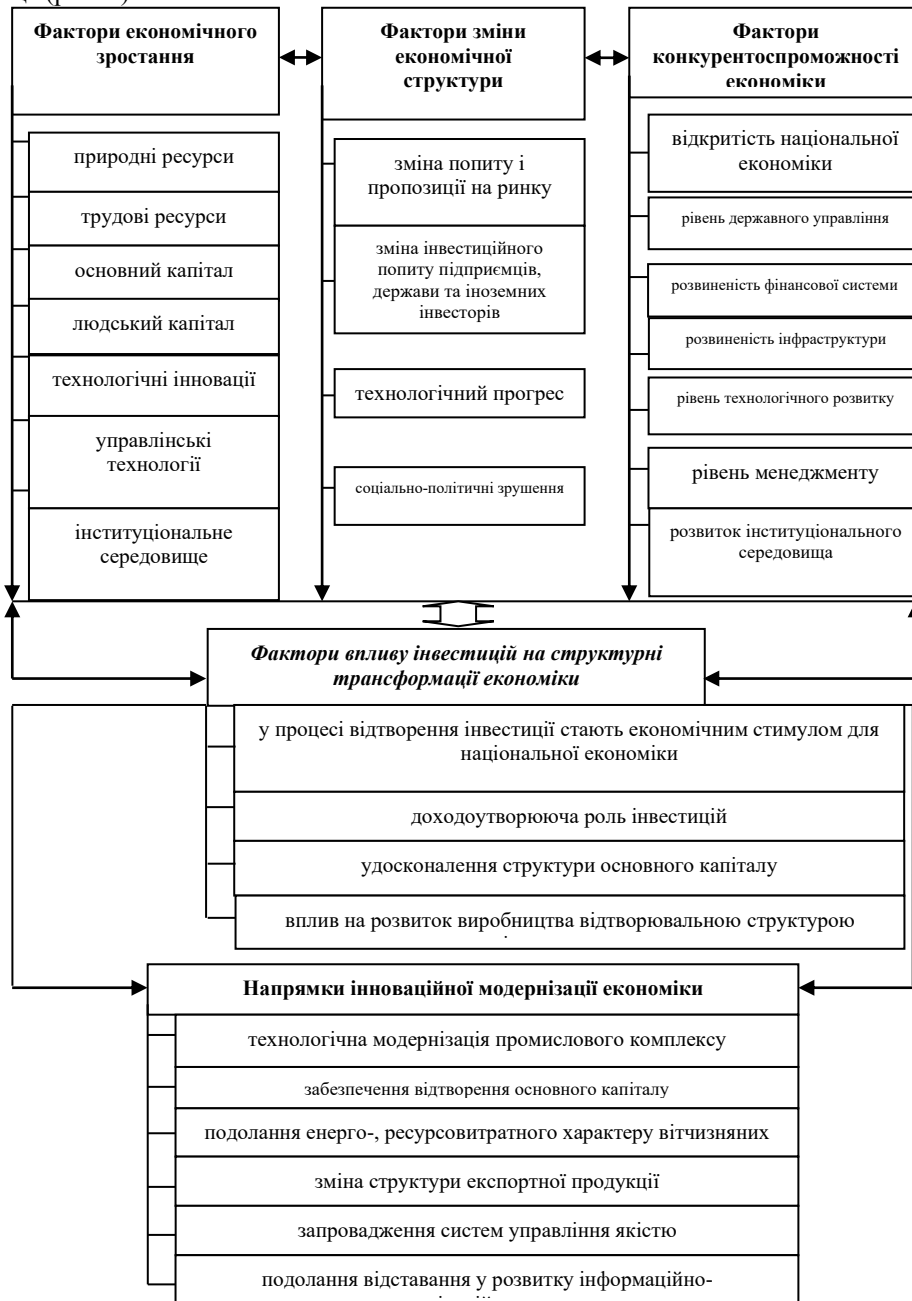


Рис. 4. Взаємозв'язок модернізаційних та інвестиційних структурних трансформацій в економіці*

*Джерело: побудовано автором

Поєднання всіх цих факторів з особливими факторами впливу інвестицій на структурні трансформації економіки утворюють єдину систему взаємозв'язку модернізаційних та інвестиційних структурних трансформацій в національній економіці

Висновки. Отже, модернізаційні та інвестиційні структурні трансформації в національній економіці пов'язані в єдину систему через мережу взаємоузгоджених факторів та елементів, ключовим жерелом яких є інвестиційний ресурс, що являє собою сукупність фінансових, матеріально-технічних, інтелектуальних та інформаційно-правових елементів, котрі має в своєму розпорядженні національна економіка і які використовуються для забезпечення інвестиційного розвитку країни.

Література

1. Domar, E. (1957). *Essays in the Theory of Economic Growth*. N.-Y. 18.
2. Chenery, H. B. (1975) *The structuralist approach to development policy*. American association Papers and Proceedings, 65, 310–316.
3. Форрестер Д. Мировая динамика: Пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Fantastica. 2003. 379 с.
4. Marks G., Scharpf F., Schmitter P.C. and Streeck W. (1995). *Governance in the European Union*. London, Sage.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития, исследования предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
6. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др. Ред. колл.: Абалкин Л.И. (пред.) и др.; сост. Яковец Ю.В. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. С.767
7. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. К.: Основи, 2000. С. 79-90.
8. Olvey L., Dolden J., Kelly R. (1984). *The economics of national security*. Wayne (N.J.), 404 p.
9. Елвін Тоффлер. Третя хвиля. Перекладач: Андрій Євса, за редакцією Віктора Шовкуна. 2000. Київ : Видавничий дім «Всесвіт». 480 с.
10. Нейсбит Д. Мегатренды.. Пер.с англ. М. Б. Левина. М : ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2003. 380 с.

References

1. Domar, E. (1957). *Essays in the Theory of Economic Growth*. N.-Y. 18.
2. Chenery, H. B. (1975). *The structuralist approach to development policy*. American association Papers and Proceedings, 65, 310–316.
3. Forrester, D. (2003) *Myrovaia dynamyka [World dynamics]*. (Trans. from English). M.: ООО «Yzdatelstvo AST»; SPb.: Fantastica. [in Russian].
4. Marks G., Scharpf F., Schmitter P.C. and Streeck W. (1995). *Governance in the European Union*. London, Sage.
5. Shumpeter, J. (1982). *Teorija jekonomicheskogo razvitija, issledovanija predprinimatel'skoj pribyli, kapitala i cikla kon#junkturny [Theory of economic development, researches of enterprise income, capital and cycle of the state of affairs]*. M.: Progress [in Russian].
6. Kondratev N. D. (2002) *Bolshye tsykly koniunktury y teoryia predvydeniya. Yzbrannye Trudy [Large cycles of the state of affairs and theory of foresight. Select labours]*. Moscow: Yzdatelstvo «Экономика». (in Russian).
7. Nort D. (2000) *Instyutsii, instyutsiina zmينا ta funktsionuvannia ekonomiky [Institutes, institutional change and functioning of economy]*. Kyiv: Osnovy. (in Ukrainian).
8. Olvey L., Dolden J., Kelly R. (1984) *The economics of national security*. Wayne (N.J.).
9. Toffler Elvin (2000) *Tretia khvylya [Third wave]*. Kyiv: Vydavnychiy dim «Vsesvit». (in Ukrainian).
10. Neisbyt D. (2003) *Mehatrendy [Megatrends]*. Moscow : Yzdatelstvo ACT. (in Russian).

Рецензія/Peer review : 11.06.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК: 331.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-89-97

ГУРОЧКІНА В. В.

Університет державної фіскальної служби України

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: МАТРИЦЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ТА ДРАЙВЕРИ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОДІЇ

У статті акцентовано увагу на важливості імплементації моделі публічно-приватного партнерства «суспільство – бізнес - наука». Досліджено принципи формування інвестиційної політики підприємства на засадах моделі «S-B-S», що покликана забезпечити оптимальні умови вкладання власного, позикового та інших видів капіталів для розширення активів об'єкта інвестування. Розглянуто теоретичні аспекти інвестиційної політики промислового підприємства. Досліджено класифікаційні ознаки та умови формування інвестиційної політики підприємства, проаналізовано основні цілі, що виділяє світова практика. Виділено, що при реалізації ефективної інвестиційної політики двома основними критеріями релевантності інвестиційних грошових потоків є зв'язок витрат із майбутніми періодами та різний розмір для різних варіантів рішень. З метою деталізації інвестиційної політики виділено ключові її завдання та зміст, що дало можливість відтворити ієрархію стейкхолдерів при реалізації інвестиційної політики промислового підприємства. Наведено аналіз зацікавлених сторін та формування матриці стейкхолдерів, яких доцільно розділити на ознаками рівнів зацікавленості та впливовості на інвестиційний процес: вето гравці (veto player), ключові (key stakeholders), первинні (primary stakeholders), вторинні (secondary stakeholders). Визначено, що матричний аналіз зацікавлених сторін є інструментом, який найкраще підходить для аналізу стейкхолдерів, так як характеризує рівнів впливовості на процес інвестування та зацікавленості при цьому забезпечуючи огляд архітекtonіки стейкхолдерів. Зазначено, що архітекtonіка стейкхолдерів характеризує композиційну ієрархію відносин та комплекс взаємозв'язків, систему домінувань й підпорядкувань різноманітних зацікавлених сторін від вето гравців до груп інтересів та впливу, що зумовлює співвідношення усіх елементів. Серед факторів впливу виділено ключові імплементаційні виклики інвестиційної політики промислового підприємства такі як: політичний й популістичний ризик, неузгодженість між органами виконавчої влади, партнерами в розробці інвестиційних програмних документів розвитку промисловості. За результатами статті визначено, що формуючи інвестиційну політику промислового підприємства через призму матриці стейкхолдерів стає можливим ідентифікувати відношення та вплив зацікавлених осіб, що дозволяє прогнозувати управлінські рішення для забезпечення релевантності грошових потоків від інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційна політика підприємства, стейкхолдери, інвестиційна діяльність, релевантні грошові потоки, архітекtonіка стейкхолдерів, матриця стейкхолдерів, інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал, промислові підприємства.

HUROCHKINA V.

University of the State Fiscal Service of Ukraine

ENTERPRISE INVESTMENT POLICY: A MATRIX OF STAKEHOLDERS AND DRIVERS OF INTERACTION DEVELOPMENT

Attention is focused on the importance of implementing the model of public-private partnership "society - business - science". Research principles of formation of investment policy of the enterprise on the basis of model "S-B-S" which is supposed to provide optimum conditions of investment of own, borrowed and other kinds of capitals for expansion of assets of object of investment are investigated. In this article the theoretical aspects of the investment policy of the industrial enterprise are considered. Classification signs and conditions of formation of investment policy of the enterprise are investigated, the basic purposes are analyzed, the world practice allocates. It is marked out, that at realization of an effective investment strategy two basic criteria of relevance of investment monetary streams connection of expenses with the future periods and the different size for various variants of decisions. For the purpose of detailing the investment policy the key tasks and content are singled out, which allowed to recreate the hierarchy of stakeholders when implementing the investment policy of the industrial enterprise. Here is the analysis of stakeholders and formation of a matrix of stakeholders, which is expedient to divide into the signs of interest and influence on the investment process: veto players, key players, primary players, secondary players. Determined that the stakeholder matrix analysis is the tool best suited for stakeholder analysis, as it characterizes the levels of influence and interest in the investment process while providing an overview of stakeholder architectures. It is noted that the stakeholders' architectonics characterizes the composite hierarchy of relations and complex of interrelations, the system of domination and subordination of various stakeholders from veto players to interest and influence groups, which results in the correlation of all elements. Among the factors of influence the key implementation challenges of the investment policy of the industrial enterprise, such as: political and populist risk, inconsistency between the executive authorities, partners in the development of investment policy documents for industrial development, are highlighted. According to the results of the article it is determined that forming the investment policy of the industrial enterprise through the prism of the matrix of stakeholders it becomes possible to identify the attitude and influence of stakeholders, allows to predict management decisions to ensure the relevance of cash flows from investment activities.

Keywords: enterprise investment policy, stakeholders, investment activities, relevant cash flows, stakeholder architectonics, matrix of stakeholders, investment potential, innovation potential, industrial enterprises.

Постанова проблеми. Інвестиційна політика підприємства набуває важливого значення під час формування фінансового механізму управління промисловим підприємством. Впродовж створення та її реалізації окреслюються пріоритетні напрямки інвестиційної діяльності, визначається характер формування можливих інвестиційних ресурсів підприємства, етапи реалізації коротко- та довгострокових цілей підприємства, межі та критерії інвестиційної активності підприємства за якими створює та реалізує (оцінює) власну інвестиційну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний огляд інвестиційної політики вітчизняної промисловості та стратегічному управлінні інвестиційною діяльністю висвітлено у значному науковому доробку зарубіжних та вітчизняних вчених : Ансофа І.Г. [1], Бланка І.А.[2], Бородінова Ю.Ю. Тимошенко Н.Ю. [3], Бутинця Ф.Ф. [4], Генрего Ю. О., Полішук Є. А., Василенко Ю. В. [6], Голов С.Ф. [7], Карпенко О.В. [11], Попівняк Ю. М. [13], Руденко В. В. [14], Селіверстової Л. [15], Сергеева І. В., Веретенникової Г. І. [16], Сілакової Г. В. Сопіженко О. О. [17], Шевчук О.А. [18]. Розроблено систему індикаторів та зазначено складові економіко-математичного моделювання інвестиційної та інноваційної діяльності промислових підприємств Войнаренко М.П., Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю. [5]. Методологічні основи та формування механізму реалізації інвестиційної політики започаткував Дж.І. Фруман [19].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Велика кількість науково-методологічних праць присвячена питанням інвестиційної політики підприємств та розвитку інвестування в національній економіці, проте не в повній мірі висвітлено теоретико-методичні засади стейкхолдерів інвестиційної політики підприємства та можливість їх класифікації за різноманітними ознаками. Тому висвітлення інвестиційної політики промислового підприємства через призму матриці стейкхолдерів надає можливість ідентифікувати відношення та вплив зацікавлених осіб, що дозволяє спрогнозувати управлінські рішення для забезпечення релевантності грошових потоків від інвестиційної діяльності.

Метою статті є дослідження інвестиційної політики промислового підприємства, побудова матриці стейкхолдерів для ідентифікації рівнів впливовості на процес інвестування та зацікавленості усіх гравців.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для реалізації поставленої цілі перед автором поставлені наступні завдання:

- охарактеризувати основний категоріально-понятійний апарат обраної теми дослідження (інвестиційна політика підприємства, матриця та архітектоніка стейкхолдерів);
- дослідити особливості формування інвестиційної політики промислових підприємств, визначити ключові цілі, завдання, класифікаційні ознаки інвестиційної політики промислових підприємств;
- ідентифікувати рівні зацікавленості та впливу стейкхолдерів при формуванні інвестиційної політики промислових підприємств;
- вдосконалити схему формування інвестиційної політики промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постійні реформи та невдалі спроби інтеграції України до сильних економічних структур потребує інтенсифікації трансформаційних процесів. Інвестиційна політика є локомотивом та ключовим драйвером щодо напрямів трансформаційних змін в економічній системі. Інвестиційна політика підприємств є довгостроковими вкладеннями капіталу що орієнтована на створення нових, вдосконалення або модернізації наявних виробничих потужностей, які забезпечують розширене відтворення. Ринкові перетворення, що відбуваються в економіці країни, збільшили значення інвестицій для кожного підприємства і визначили роль держави в інвестиційних процесах. Для досягнення достатнього рівня розвитку промислові підприємства мають зосередитися на виробництві таких товарів та послуг, які найбільш задовольняють споживчий попит як за якістю, так і за ціною, що можливо лише у разі проведення виваженої інвестиційної політики. Саме цьому проблема створення наукового підґрунтя для розробки та впровадження ефективної інвестиційної політики є однією з найбільш актуальних проблем сучасної науки за напрямом економіки та управління підприємствами.

На часі Україна залишається далеко позаду від світових інноваційних процесів розвитку та соціального забезпечення [10, с. 38]. Перед вітчизняними підприємствами досить гостро стоїть питання пошуку нових ідей та дієвих методів управління, по-друге, залучення інвестицій та/або диверсифікація фінансових ризиків [9, с. 52]. На сьогоднішній день залишається достатньо низький рівень конкурентоспроможності промисловості нашої країни через низьку інноваційну активність, що часто обумовлена недостатністю матеріально-технічного й ресурсного забезпечення, інституціональними проблемами, нерозвиненістю інноваційної інфраструктури та відсутністю базових передових технологій. Крім того, залишаються невирішеними питання енергоефективності, ресурсовідновлюваності та раціонального природокористування (екологізації) промислових підприємств, зниження матеріаломісткості промислової продукції та стабілізація ресурсного забезпечення промислових виробництв. З цією метою доцільно взяти до уваги та адаптувати кращу практику імплементації моделі публічно-приватного партнерства «суспільство – бізнес - наука», що заснована на принципі «S-B-S». Такі кроки створять діалог між інвесторами, промисловими підприємствами та науковою спільнотою, це дозволить поступово збільшити довіру через створення сприятливого середовища та підвищить інвестиційну привабливість промислового підприємства, що в свою чергу посилить інноваційну активність промисловості.

«Суспільство-бізнес-наука» - система відносин між приватним (МСБ) та науково-дослідницькими партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі під час створення, просування та продажу інноваційних продуктів з метою задоволення суспільних благ [6].

На принципах «S-B-S» має формуватись сучасна ефективна інвестиційна політика підприємства (ПП), що покликана забезпечити оптимальні умови вкладання власного, позикового та інших видів капіталів для

розширення активів об'єкта інвестування, із забезпеченням довгострокового економічного захисту та системи гарантування інвестиційних вкладів (гарантії від вето гравців, ззовні - антирейдерські законодавчі норми, з середини - антирейдерський PR), створює конкурентні переваги для досягнення стратегічних цілей та дозволяє збільшити ринкову вартість промислового підприємства. Важливою складовою для забезпечення ефективності ІПП є інвестиційний захист, інвестиційна довіра й привабливість шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату, стратегічне мислення управлінського персоналу та власників в системі взаємодії стейкхолдерів промислового підприємства.

З метою формування ефективної інвестиційної політики промислових підприємств в контексті принципу «S-B-S» важливим є залучення груп стейкхолдерів, які сприятимуть прозорості та відкритості промислового підприємства, забезпечення захисту інвестиції та сприятиме створенні довіри для інноваційної розбудови відносин державних органів влади, суспільства та інвесторів.

Нам імпонує думка Бланка І.О., що інвестиційна політика підприємства є комплексом теоретичних рішень та практичних дій і заходів, що здійснюються підприємством в межах завдань його розвитку та визначеної інвестиційної ідеології і забезпечують вигідне вкладання власного, залученого та позикового капіталу в об'єкти інвестування з метою забезпечення прибутковості (дохідності) господарюючого суб'єкта або досягнення інших позитивних результатів в майбутньому [2].

На нашу думку, інвестиційна політика промислового підприємства є системою управління інвестиціями, або сукупністю взаємопов'язаних видів інвестиційної діяльності, що визначають частку реінвестованого прибутку, структуру і масштаби інвестиційних вкладень для забезпечення розвитку та розширення діяльності підприємства, нарощування виробничих потужностей, впровадження інновацій, що приводить до збільшення прибутку та примноження інших позитивних ефектів.

Невід'ємною складовою фінансового забезпечення інноваційної діяльності є інвестиції. Так, Войнаренко М.П. зазначив, що основними факторами впливу на фінансове забезпечення інноваційної діяльності, є джерела фінансових ресурсів («власні кошти»; «кошти інвестора»; «кредитні кошти»; «державні кошти»; «кошти міжнародних та недержавних організацій»), зовнішні чинники та внутрішні чинники діяльності промислового підприємства [5]. Автори наводять процес моделювання прийняття рішення щодо джерел фінансування інноваційної діяльності за допомогою теорії нечіткої логіки, яка пов'язана із оцінками функціонування суб'єкта господарювання у ризиковому середовищі.

Гарбар Ж. В., Гарбар В.А. та Менчинська О.М. [12] виділили важливість аналітичних досліджень інновацій в фіскальній політиці промислово розвинених країн, було встановлено, що адаптація фіскальної політики до сучасних економічних тенденцій передбачає формування сучасних фінансових установ, збалансування фіскального навантаження та дотримання індикативних значень дефіциту бюджету та державного боргу, одночасно сприяючи інноваційній трансформації економіки.

За критерієм ризикових переваг інвестора та залежно від особливостей функціонування промислового підприємства формується різні види інвестиційної політики: консервативна; компромісна (помірна); агресивна. В залежності від рівня реалізації розрізняють: державна, галузева, регіональна та підприємства. Класифікаційні ознаки інвестиційної політики та їх характеристика наведено на рис. 1.

У світовій практиці виділяють основні цілі інвестиційної політики підприємства, а саме [17, с.202]:

- 1) виробничо-технологічні цілі, що спрямовані на розширення та удосконалення виробництва продукції підприємства;
- 2) господарсько-економічні цілі, досягнення яких підвищать ефективність діяльності підприємства (досягнення запланованих економічних результатів з мінімумом витрат);
- 3) науково-технічні цілі, що пов'язані з необхідністю інтенсифікації виробництва і прискорення науково-технічного прогресу;
- 4) соціальні цілі, що забезпечують підвищення добробуту та продуктивності праці персоналу підприємства;
- 5) екологічні цілі, досягнення яких забезпечить найменший негативний вплив на навколишнє природне середовище.

Ключовими завдання інвестиційної політики промислового підприємства: прийняття обґрунтованих рішень щодо відтворювальної структури інвестицій; аналіз зацікавлених сторін та формування матриці стейкхолдерів, формування і оцінка інвестиційного портфелю, урахування циклічних коливань кон'юнктури ринку шляхом комплексного дослідження; підвищення інвестиційної привабливості та іміджу завдяки релевантності інвестиційної інформації.

На нашу думку, сьогодні важливий вплив на формування інвестиційної політики підприємства чинять стейкхолдери, тому здійснення аналізу зацікавлених сторін, шляхом формування матриці видів гравців інвестиційного процесу є необхідністю для посилення релевантності інвестиційних грошових потоків.

В управлінському обліку релевантними витрати вважають майбутні витрати, які змінюються внаслідок прийнятого рішення. Витрати, на які прийняте рішення не впливає, називаються нерелевантними [4, с. 74; 7, с. 69; 11, с. 84]. З урахуванням поведінкових аспектів економічних суб'єктів релевантні витрати сприймають як проектні витрати з обмеженим діапазоном альтернативних рішень.



Рис. 1. Класифікаційні ознаки інвестиційної політики

Сформовано та вдосконалено автором на основі [3, 14, 16 с. 49].

Двома основними критеріями релевантності є зв'язок витрат із майбутніми періодами та різний розмір для різних варіантів рішень (що передбачає вибір між альтернативними варіантами дій). Для визнання певного виду витрат релевантними необхідним є дотримання трьох критеріїв, причому для кожної релевантної статті витрат ці три критерії повинні справджуватися одночасно [13, с. 245]:

- релевантні витрати повинні відноситися до майбутніх періодів;
- релевантні витрати повинні бути різними для альтернативних рішень;
- релевантні витрати повинні бути грошовим потоком.

Зміст інвестиційної політики підприємства охоплює значний перелік складових, що зображено на рис. 2.

Попівняк Ю. М. зазначив, що у фінансовому обліку переважно використовують дані, що характеризують минулі рішення і події. Такі показники не можуть бути релевантними стосовно майбутніх рішень, оскільки нема змоги вплинути на їх розмір. Минулі дані можна використовувати тільки як основу для прогнозування. Витрати минулих періодів умовно поділимо на дві групи: [13, с. 245]

- витрати, які були здійснені у минулих періодах;
- витрати, які здійснюються і визнаються як витрати в майбутніх періодах, але вони є наслідком рішень, що були прийняті у минулому.

Впродовж реалізації інвестиційної політики промислового підприємства релевантними грошовими потоками називають такі потоки, які лише один раз змінюють своє значення з негативного на позитивне.

Для релевантних грошових потоків характерні стандартні, типові інвестиційні проекти, в яких з початку інвестування капіталу (відтоку грошових потоків) слідує тривалі позитивні надходження грошових коштів.



Рис. 2. Зміст інвестиційної політики промислового підприємства

Авторська розробка

Не менш важливим питанням на початковому етапі залучення інвестицій впродовж реалізації інвестиційної політики промислового підприємства є аналіз зацікавлених сторін та формування матриці стейкхолдерів.

Стейкхолдерів промислового підприємства доцільно розділити на ознаками рівнів зацікавленості та впливовості на інвестиційний процес: вето гравці (veto player), ключові (key stakeholders), первинні (primary stakeholders), вторинні (secondary stakeholders).

Вето гравцями стейкхолдерами промислового підприємства вважають основних зацікавлених сторін, або суб'єктів, що надають або можуть надати підтримку, відсутність якої унеможливує досягнення цільових результатів програми розвитку, водночас, такі стейкхолдери мають можливість накласти вето на програму й заблокувати її реалізацію.

З позиції активного інноваційного розвитку при формуванні інвестиційної політики підприємства значну роль відіграє у його забезпеченні наступні складові:

– забезпечення дієвого діалогу (GR – менеджмент), що побудована на механізмі реалізації довгострокових цілей розвитку між вето гравцями, інвесторами та зацікавленими особам у інвестиціях, в основі якого полягають принципи взаємної координації та співробітництва, субсидіарності та соціальної відповідальності;

– реальної оцінки інвестиційної привабливості та можливостей промислового підприємства;

– швидка зміна та адаптація до «кращих практик» інвестиційних спроможностей, які виникають у процесі взаємодії із стейкхолдерами;

– врахування усіх можливих управлінських рішень для запобігання нерелевантних грошових потоків;

– оцінка порівняльних конкурентних переваг інвестиційної політики промислового підприємства;

– інтенсифікація зв'язків між оперативним, поточним та стратегічним управлінням інвестиційною діяльністю промислового підприємства.

Складові механізму залучення іноземних інвестицій забезпечують баланс між інтересами підприємства, держави, інвестора та населення [8, с. 11], тобто в ефективному механізмі мають бути забезпечені інтереси усіх стейкхолдерів, а для активного інноваційного розвитку при формуванні інвестиційної політики підприємства вони мають взаємодіяти на принципах взаємоузгодженості, взаємодопомоги, після яких настає взаємовигода.

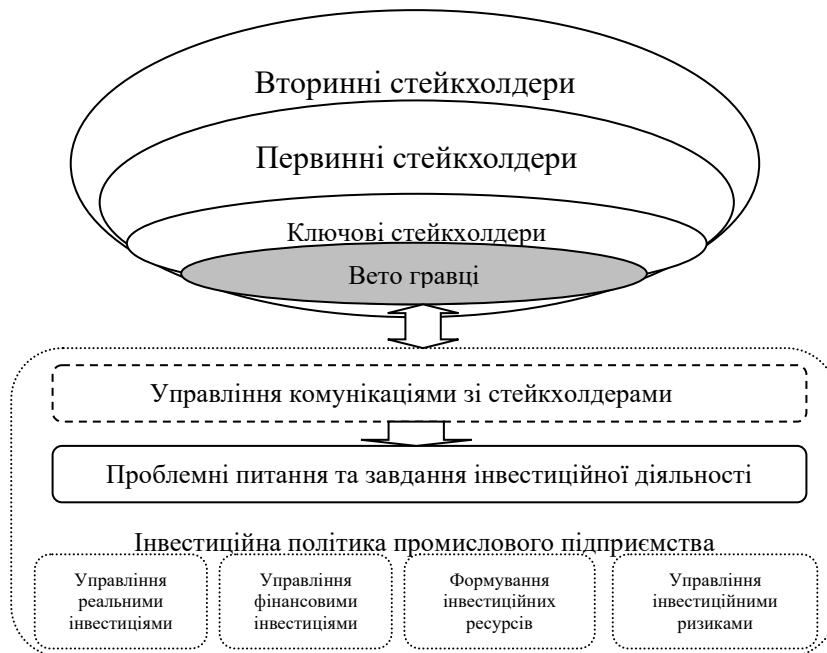


Рис. 3. Ієрархія зацікавлених сторін при реалізації інвестиційної політики промислового підприємства
Авторська розробка.

Аналіз зацікавлених сторін та формування матриці стейкхолдерів надає можливість оцінити вигоди та можливості при формуванні інвестиційної політики промислового підприємства. Формування системи інвестиційної політики промислового підприємства, що наведено на рис. 4.



Рис. 4. Формування системи інвестиційної політики промислового підприємства
Вдосконалено автором [15, с. 45].

На початковому етапі формування матриці стейкхолдерів для реалізації інвестиційної політики промислового підприємства ідентифікують різні види зацікавлених сторін (осіб, організацій, ключових, veto гравців). Визначають їх взаємини та рівні впливу та зацікавленості в інвестуванні. Взаємозалежні зацікавлені сторони формують так звану мережу інвестиційної політики промислових підприємств. Матричний аналіз зацікавлених сторін є інструментом, який найкраще підходить для аналізу стейкхолдерів. Його ілюстрація та визначення рівнів впливовості на процес інвестування забезпечує огляд архітектури стейкхолдерів.

За теорією стратегічного менеджменту Ансоффа І. «організаційна архітектура» [1, с.143] характеризує систему взаємозв'язків між можливостями розвитку підприємства та його управлінням.

Архітектура стейкхолдерів містить визначення трьох складних понять: архітектура (з грец. ἀρχι – головний) та тектоніка (з грец. τεκτονική – побудова), що у сукупності характеризують інструментальну основу конструктивного цілого, стейкхолдери (від англ. stakeholders) – фізичні та юридичні особи, які мають

легітимний інтерес у діяльності підприємства, організації, тобто певною мірою залежать від неї або можуть впливати на її діяльність. Теорія взаємодії та поведінки зацікавлених сторін (стейкхолдерів) в оригінальному варіанті представлена працями Дж.І. Фрумана [19], в яких розкриває взаємовідносини фірми з індивідами або групами, інтереси яких стосуються діяльності організації.

Архітектоніка стейкхолдерів характеризує композиційну ієрархію відносин та комплекс взаємозв'язків, систему домінувань й підпорядкувань різноманітних зацікавлених сторін від вето гравців до груп інтересів та впливу, що зумовлює співвідношення усіх елементів.

Дослідження організаційної архітектоніки забезпечення стійкості економічного розвитку машинобудівних підприємств має відбуватися в перебігу логічного зв'язку цілого (внутрішньої системної структури) та часткового (підсистем) і виходити з їхньої сутності та властивостей. Такий підхід дає можливість виокремити три взаємопов'язаних аспекти системно-синергетичного підходу до організаційної архітектоніки підприємства: 1) виробничий аспект, що має першочергове значення внаслідок того, що якість, обсяг продукції та рівень витрат машинобудівних підприємств здійснюють вплив на характер функцій, що відбуваються у процесі відтворення, оскільки за цими показниками оцінюється не тільки результативність діяльності, а й організація та структура підприємства, які визначаються технологією виробництва; 2) аспект ефективності, що висуває на перший план проблему вибору критеріїв оцінювання як результатів діяльності виробничо-господарської системи, так і окремих підсистем підприємства. 3) структурно-організаційний аспект, що передбачає можливість формування структури управління [18, с. 85].

Дослідження архітектоніки стейкхолдерів в контексті формування інвестиційної політики промислового підприємства націлене на:

- 1) стратегічну взаємодію, підтримку та поради про акторів та гравців (релевантну інформацію, якої часто бракує, або наслідки впроваджених реформ та інше);
- 2) культуру, довіру та транспарентність;
- 3) домінування безпеки в системі управління ризиками та забезпечення балансу інтересів між гравцями;
- 4) контролінг та управління інвестиційними ресурсами;
- 5) розподіл ролей та прав в інвестиційній діяльності промислового підприємства;
- 6) побудова дерева цілей, поведінкових аспектів та управлінських рішень, що впливають на залучення та використання інвестицій;
- 7) огляд потенційних партнерів по співпраці, які знаходяться в несприятливому становищі, виключаючи маргінальних та дискримінаційних суб'єктів інвестиційного процесу, так як вони чинять негативний вплив на інвестиційну привабливість;
- 8) максимізація ефективності - економічної, соціальної, екологічної та інших корисних ефектів, шляхом забезпечення оптимальної структури.

Налагодження складної системи взаємозв'язків щодо забезпечення стратегічних пріоритетів розвитку дозволить максимально ефективно реалізувати не тільки інвестиційний, а інноваційний потенціал промислових підприємств. Активізація інноваційного потенціалу промислових підприємств відбувається через переосмислення споживчих навичок, формування нових бізнес-моделей та орієнтація на принципи сталого розвитку.

За результатами ідентифікації стейкхолдерів побудуємо матрицю стейкхолдерів інвестиційної політики промислового підприємства (рис. 5).

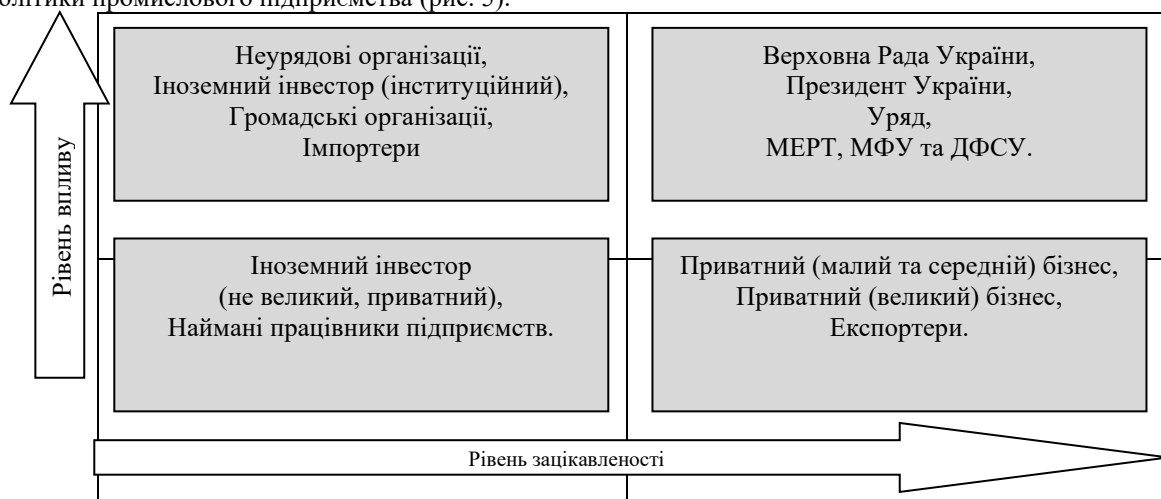


Рис. 5. Матриця стейкхолдерів інвестиційної політики промислового підприємства.

Авторська розробка.

Інструментами дослідження архітектоніки стейкхолдерів в контексті формування інвестиційної політики промислового підприємства обирають побудову матриці стейкхолдерів, вона складається з:

1. Вето гравці (veto player) – Верховна Рада України, Президент України;

2. Ключові (key stakeholders):

- Уряд. Вбачає необхідним створення сприятливого інвестиційного клімату задля посилення конкурентоспроможності та розвитку промислових підприємств, створення робочих місць та нових підприємств, розвиток ділової активності та стратегічний орієнтир на перехід від сировинної економіки до економіки кінцевої продукції із глибокою переробкою, надання гарантій та зростання рівня захисту інвестора.

- МЕРТ. Зацікавлене у зростанні обсягів ВВП, зменшенні ризиків у функціонуванні промисловості та інноваційному розвитку галузі;

- МФУ та ДФСУ. Стимулювання залучення та використання інвестицій через зміну підходу до оподаткування;

- Іноземний інвестор, фонд (мається на увазі великий, інституційний). Розвиток промисловості та розширення українського промислового виробництва, передача технологій та інформації. Інституціональний механізм інвестування здійснюється шляхом угод M&A (Merge and Acquisition), залучення інвестицій "Грінфілд" (Greenfield Investments), придбання прав користування землею, природними ресурсами та інших майнових прав, купівлею, рекапіталізацією та продуктами будівництва, IT – сфери або розвитку (Hybrid Capital);

- Іноземний інвестор (мається на увазі невеликий, приватний). Розвиток підприємства та виробництва, створення ланцюга доданої вартості та обмін технологіями й інформацією;

- Неурядові організації (асоціації, об'єднання тощо) та інвестиційні фонди, інвестиційні платформи (краудфандинг в Україні «Стильнокошт» (2012), «На старте» (2014) та «Куб» (2016)). Сприяння зростанню кількості робочих місць, здешевлення вартості інвестиційних ресурсів та ефективна їх реалізація у промисловості, вихід промисловості на нові ринки збуту.

3. Первинні (primary stakeholders) :

- приватний (малий та середній) бізнес. Пошук інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку (альтернативних джерел енергії, новітніх технологій (IT – технологій) та техніки (інжинірингові). Зацікавлений зайняти нішу в промислово-технологічному ланцюгу вартості, навіть на правах аутсорсингу.

- приватний (великий) бізнес. Управлінський та фінансовий контроль над загальним промислово-технологічним ланцюгом вартості, збільшення частки ринку, максимізація прибутків.

4. Вторинні (secondary stakeholders):

- громадські організації. Агенти впливу на виконання умов діючого законодавства;

- наймані працівники підприємств. Покращення умов праці, інтенсифікація виробництва, що в свою чергу впливає на зростання рівня оплати праці працівника;

- експортери. Посилюється привабливість продукції та конкурентоспроможність на світовому ринку.

- імпортери. Противники залучення промисловими підприємствами інвестиційних ресурсів, так як відбувається збільшення рівня конкурентоспроможності української продукції, що проявляється у імпортозаміщенні.

Формуючи інвестиційну політику промислового підприємства через призму матриці стейкхолдерів стає можливим ідентифікувати відношення та вплив зацікавлених осіб, що дозволяє спрогнозувати управлінські рішення для забезпечення релевантності грошових потоків від інвестиційної діяльності. Серед факторів впливу, слід звернути увагу на ключові виклики інвестиційної політики промислового підприємства. Виклики імплементації інвестиційної політики промислового підприємства є постійні ризики, що притаманні національній економіці: політичний й популістичний ризик (недоведення реформ до логічного завершення), неузгодженість між органами виконавчої влади, партнерами в розробці інвестиційних програмних документів розвитку промисловості.

Висновки. Отже, сформована матриця стейкхолдерів в контексті формування інвестиційної політики промислового підприємства, передбачає ідентифікацію рівня впливу та зацікавленості стейкхолдерів з позиції їх інтересів. Розроблена матриця дозволяє спрямувати ключові орієнтири розвитку інвестиційної активності промислових підприємств. Вона є результатом детального аналізу цілей та інтересів стейкхолдерів різних груп, водночас, даний орієнтир та управлінська оцінка відображає тісну взаємодію у публічно-приватному партнерстві. Архітектоніка стейкхолдерів характеризує композиційну ієрархію відносин та комплекс взаємозв'язків, систему домінувань й підпорядкувань різноманітних зацікавлених сторін від вето гравців до груп інтересів та впливу, що зумовлює співвідношення усіх елементів. Формуючи інвестиційну політику промислового підприємства через призму матриці стейкхолдерів стає можливим ідентифікувати відношення та вплив зацікавлених осіб, що дозволяє спрогнозувати управлінські рішення для забезпечення релевантності грошових потоків від інвестиційної діяльності. У подальших наукових планах орієнтовано розробити концептуальні засади інвестиційної політики промислового підприємства із врахуванням реалій фінансових механізмів української промисловості.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление. 1979. 519 с. URL: <https://www.palgrave.com/gp/book/9780230525481>
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. М.: Эльга-Н, 2012. 398 с.
3. Бородінова Ю.Ю. Тимошенко Н.Ю. Економічна сутність та значення інвестиційної політики. Актуальні проблеми економіки та управління. К.: КПІ, 2016. № 10. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/73389/68766>
4. Бутинець Ф.Ф. Управлінський облік. Житомир: ЖІТІ, 2000. 448 с.
5. Войнаренко М.П., Дведжула В. В., Спіфанова І. Ю. Моделювання процесу прийняття рішення щодо джерел фінансування інноваційної діяльності. Економічний часопис – XXI. 2016. No 160(7–8). С. 126–129. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V160-25>
6. Генрего Ю. О., Поліщук С. А., Василенко Ю. В. Інноваційна політика: функції стейкхолдерів в процесі її формування. Ефективна економіка. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2018/32.pdf

7. Голов С.Ф. Управлінський облік. К.: Лібра, 2003. 703 с.
8. Гурочкіна В.В. Механізми залучення та використання іноземних інвестицій на підприємствах машинобудування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»; Хмельницький національний університет. Хмельницький, 2011. 20 с
9. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2015. № 5 (21). С. 51-57. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>
10. Гурочкіна В.В., Махортов Ю.О. Стратегічні напрями інклюзивного розвитку України. Науково-практичний журнал «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку». 2018. №17. С. 35-44. <https://doi.org/10.33813/2224-1213.17.2018.04> URL: https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2019/12/2019_17_035.pdf
11. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання. Монографія. Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. 341 с.
12. Menchynska, O, Harbar, Z, Harbar, V, Sobchuk, S, (September, 2019). Fiscal policy under economic transformation. Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). Retrieved from DOI: <https://dx.doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.41>
13. Попівняк Ю. М. Релевантність витрат підприємства в процесі прийняття управлінських рішень. Наукові записки. Фінансова система України. 2008. Ч. 2. В. 10. С. 243-251. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/6523/1/31.pdf>
14. Руденко В. В. Методичні підходи до розробки інвестиційної політики підприємств. Наука й економіка: Наук.-теорет. ж-л. Хмельницький : ХЕУ, 2010. № 2 (18). С. 187-197.
15. Селівєрстова Л. Управління інвестиційною політикою корпорації. Економічний аналіз. 2012. Т. 11(3). С. 44-47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11%283%29_11
16. Сергеев И. В., Веретенникова Г. И. Организация и финансирование инвестиций. М. : Финансы и статистика, 2001. 272 с
17. Сілакова Г. В. Сопіженко О. О. Підходи щодо розробки інвестиційної політики підприємства. Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті: програма і матеріали 79 міжнар. наук. конф. молодих учених, аспірантів і студентів, Київ, 15–16 квітня 2013 р. К.: НУХТ, 2013 р. Ч. 4. С. 201–203.
18. Шевчук О.А. Системно-синергетичний підхід до організаційної архітектури машинобудівних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. В. 27. Ч. 2. с. 84-87. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_27/2/23.pdf
19. Frooman J. Stakeholder Influence Strategies. Academy of Management Review. 1999. Vol. 24. № 2. <https://doi.org/10.5465/amr.1999.1893928>

References

1. Igor H. Ansoff (1979) Strategic Management. 519 c. Retrieved from: <https://www.palgrave.com/gp/book/9780230525481>
2. Blank Y. A. (2012) Ynvestytsyonnyi menedzhment [Investment management]. M.: ЭІha-N. 398 s.
3. Borodinova Yu.Iu. Tymoshenko N.Iu. (2016) Ekonomichna sutnist ta znachennia investytsiinoi polityky [Economic nature and importance of investment policy]. Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia. K.: KPI. № 10. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/73389/68766>
4. Butynets F.F. (2000) Upravlinskyi oblik [Managerial Accounting]. Zhytomyr: ZhITI. 448 s.
5. Voinarenko M.P., Dzhedzhula V. V., Yepifanova I. Yu. (2016) Modeliuvannia protsesu pryiniattia rishennia shchodo dzherel finansuvannia innovatsiinoi diialnosti [Modeling the decision-making process regarding sources of financing for innovation activities]. Ekonomichnyi chasopys – XXI. No 160(7–8). С. 126–129. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V160-25>
6. Henreho Yu. O., Polishchuk Ye. A., Vasylyshen Yu. V. (2018) Innovatsiina polityka: funktsii steikkholderiv v protsesi yii formuvannia. Efektyvna ekonomika [Innovation policy: Stakeholder functions in the process of its formation]. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2018/32.pdf
7. Holov S.F. (2003) Upravlinskyi oblik [Managerial Accounting]. K.: Libra. 703 c.
8. Hurochkina V.V. (2011) Mekhanizmy zaluchennia ta vykorystannia inozemnykh investytsii na pidpriemstvakh mashynobuduvannia. [Mechanisms for attracting and utilizing foreign investment in mechanical engineering enterprises] avtoref. dys. ... kand. ekon. Nauk : Khmelnytskyi. Khmelnyts. nats. un-t.
9. Hurochkina V. V. (2015) Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva: sutnist ta systema zakhystu [Innovative potential of the enterprise: essence and system of protection] Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal. no 5 (21). p. 51-57. Retrieved from: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>
10. Hurochkina V.V., Makhortov Yu.O. (2018) Stratehichni napriamy inkluzyvnoho rozvytku Ukrainy [Strategic directions of inclusive development of Ukraine] Naukovo-praktychnyi zhurnal «Problemy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku». no17. p. 35-44. Retrieved from: <https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2018/12/6.pdf>
11. Karpenko O.V. (2005) Upravlinskyi oblik: orhanizatsiia, metodolohiia, metodyka vykladannia [Management accounting: organization, methodology, teaching methodology]. Monohrafiia. Poltava: RVTs PUSKU. 341 s.
12. Menchynska, O, Harbar, Z, Harbar, V, Sobchuk, S, (September, 2019). Fiscal policy under economic transformation. Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). Retrieved from DOI: <https://dx.doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.41>
13. Popivniak Yu. M. (2008) Relevantnist vytrat pidpriemstva v protsesi pryiniattia upravlinskykh rishen [Relevance of costs of the enterprise in the process of managerial decision making]. Naukovi zapysky. Finansova systema Ukrainy. Ch. 2. V. 10. S. 243- 251. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/6523/1/31.pdf>
14. Rudenko V. V. (2010) Metodychni pidkhody do rozrobky investytsiinoi polityky pidpriemstv [Methodical approaches to the development of enterprise investment policy]. Nauka y ekonomika: Nauk.-teoret. zh-l. Khmelnytskyi : KhEU. № 2 (18). S. 187-197.
15. Seliverstova L. (2012) Upravlinnia investytsiinoiu politykoiu korporatsii [Management of the corporation's investment policy]. Ekonomichnyi analiz. T. 11(3). S. 44-47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11%283%29_11
16. Serheev Y. V., Veretennykova H. Y. (2001) Orhanyzatsiia y fynansyrovanye ynvestytsyi [Organization and financing of investments]. M. : Fynansy y statystyka. 272 s
17. Silakova H. V. Sopizhenko O. O. (2013) Pidkhody shchodo rozrobky investytsiinoi polityky pidpriemstva [Approaches to the development of enterprise investment policy]. Naukovi zdobutky molodi – vyrishenniu problem kharchuvannia ludstva u KhKhI stolitti: prohrama i materialy 79 mizhnar. nauk. konf. molodykh uchenykh, aspirantiv i studentiv, Kyiv, 15–16 kvitnia 2013 r. K.: NUKhT, Ch. 4. S. 201–203.
18. Shevchuk O.A. (2017) Systemno-synerhetychnyi pidkhid do orhanizatsiinoi arkhitektoniky mashynobudivnykh pidpriemstv [System-synergetic approach to organizational architecture of machine-building enterprises]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. V. 27. Ch. 2. s. 84-87. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_27/2/23.pdf
19. Frooman J. (1999) Stakeholder Influence Strategies. Academy of Management Review. Vol. 24. № 2. <https://doi.org/10.5465/amr.1999.1893928>

Рецензія/Peer review : 11.05.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 330.341.1:005.336.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-98-105

ПАЛЬЧЕВИЧ Г. Т., КОЗИНЕЦЬ Г. О.

Центральноукраїнський національний технічний університет, м.Кропивницький

СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНИХ ЗРУШЕНЬ

У статті досліджено формування структури інтелектуального капіталу в умовах інноваційного розвитку економіки. Визначено фундаментальну роль людського капіталу серед структуроутворюючих елементів інтелектуального капіталу суспільства. Висвітлено значення та функції інституційно-інфраструктурної складової інтелектуального капіталу. Охарактеризовано умови формування інформаційного та клієнтського капіталів як важливих компонентів інтелектуального капіталу. Доведено тісну взаємозалежність окремих структурних елементів інтелектуального капіталу та синергетичний ефект від їх взаємодії.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, технологічні інновації, людський капітал, інформаційний капітал, контрагентський капітал, інституційно-інфраструктурний капітал, трансфер технологій, цифрова економіка.

PALCHEVICH G., KOZYNETS G.

Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi

STRUCTURAL COMPONENTS OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE CONDITION OF TECHNOLOGICAL INNOVATIONS AND SOCIAL AND CULTURAL MOVEMENTS

Intellectual capital is truly considered the main social wealth, the movement of development innovational economy able to compete. The aim of article is the survey of structural components of intellectual capital in the condition of technologically oriented innovation development and social and cultural social transformations. Human, informational, contractual and institutional and infrastructural capitals are organically interacted in the complex of national intellectual capital. Human capital in the complex of intellectual capital plays the fundamental role as the formation and effective using of other structural components of intellectual capital and it directly depends upon the level of its development. Superstructure of mansided and endless inner interaction of all compound parts of intellectual capital, maintenance of its mutual relations with outer stakeholders is held with the help of institutional and infrastructural capital. The results of intellectual, innovational and scientific technical activity, patents, no-how, program products, the data base, the results of NDDKR, informational and telecommunal technologies, technological, scientific and technical, social and economical and spiritual information, informational system and informational resources belong to informational capital. Contractual capital is the system of reliable and longtermed, confidential and mutual profitable formal and nonformal relations between the state and outer economical contractors and subjects of inner national environment of intellectual capital development (humans, subjects of economy, managing institutes etc.) which were completed in the process of formation and using the intellectual capital and they promote the stability of development of national economy, innovational and scientific and technical spheres, the increasing of national income and level of ability of the state to compete, and also the increasing of reserve recourses of improvement of intellectual part of economical development in perspective.

Key words: intellectual capital, technological innovations, human capital, informational capital, institution and infrastructural capital, transfer of technologies, numeral economy.

Постановка проблеми. Технологічні та соціокультурні перетворення глобального характеру спричинили невідворотну необхідність формування моделі інноваційного розвитку вітчизняної економіки, а інноваційна діяльність стала невід'ємною складовою сучасного життя суспільства. Формування нової економіки потребує новітніх технологій, активізації механізмів інвестування у сфері інновацій, підвищення якості людського капіталу. Інноваційно орієнтований соціально-економічний розвиток суспільства супроводжується могутніми технологічними змінами. Становлення цифрової економіки пов'язане з активним упровадженням в усіх сферах людського буття технологій штучного інтелекту, роботизації, біотехнологій, електронних грошей, блокчейну та інших цифрових технологій зберігання, обробки й передачі інформації. Ефективність механізмів реалізації інновацій залежить від соціокультурних цінностей розвитку суспільства, його готовності до сприйняття змін і нововведень.

Важливим фактором технологічних, економічних та соціальних трансформацій сьогодення є інтелектуальний капітал, формування якого опосередковує інноваційну інфраструктуру, технологізацію інновацій, і, зрештою, усю систему інноваційної суспільної свідомості. Інтелектуальний капітал по праву вважається основним суспільним багатством, рушієм розвитку конкурентоспроможної інноваційної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та розвитку інтелектуального капіталу ґрунтовно вивчені та стали предметом активних дискусій в наукових працях вітчизняних та закордонних вчених. Мова йде насамперед про дослідження таких науковців, як М. Армстронг, В. Базилевич, М. Бендиков, Д. Белл, Е. Брукінг, О. Бутнік-Сіверський, Н. Гавкалова, В. Геєць, О. Грішнова, Д. Даффі, Л. Джойя, Л. Едвінсон, Д. Клейн, О. Кендюхов, Х. Макдональд, М. Мелоун, Л. Прусак,

П. Салліван, К. Свейбі, Т. Стюарт, Л. Федулова, А. Чухно. Вагомий внесок зроблено вченими в теоретичне обґрунтування економічної природи інтелектуального капіталу, дослідження його змісту і структури, процесів інтелектуалізації економіки. Однак сучасна економічна наука потребує подальших досліджень механізмів формування інтелектуального капіталу та його структурних елементів в умовах авангардного розвитку цифрової економіки, зміни природи людської праці й інтелекту.

Метою статті є дослідження структурних компонентів інтелектуального капіталу в умовах технологічно орієнтованого інноваційного розвитку та соціокультурних суспільних трансформацій.

Вклад основного матеріалу. Авторські дослідження економічної природи та структури інтелектуального капіталу базують на тому, що у складі національного інтелектуального капіталу органічно взаємодіють людський, інформаційний, контрагентський та інституційно-інфраструктурний капітали. При цьому людський капітал у складі інтелектуального відіграє фундаментальну роль, адже від рівня його розвитку безпосередньо залежить формування та ефективне використання інших структурних компонентів. Саме людина (громадянин) є носієм знань та інформації, генератором ідей, які, в свою чергу, в процесі практичного застосування фактично створюють підґрунтя для синтезу інформаційного, контрагентського та інституційно-інфраструктурного капіталів.

О. Кендехов стверджує про те, що серед усіх складових інтелектуального капіталу, які перебувають у тісному діалектичному взаємозв'язку, ключова роль належить персоніфікованому (людському) капіталу [1].

Н. Притуляк у своєму дослідженні схиляється до думки, що людський капітал складається з людського потенціалу (не кодифікованих знань), тобто тих знань і вмінь, що ними володіє людина, але які нею ще не використані в господарському процесі, та інтелектуальних активів (кодифікованих знань), до яких належать інструкції, програми, методики, пропозиції, стандарти, звіти, правила, патенти, ліцензії, авторські права, наукові дослідження й розробки. Такий підхід до розуміння людського капіталу не відокремлює нематеріальні знання від матеріальних, розмежовує сутність понять «людський капітал» і «людські активи». Головним призначенням людського капіталу є створення й поширення інновацій, використання яких дає як підприємству, так і країні загалом справжні конкурентні переваги [2].

В. Кириленко вважає, що людина є первинним, «генетичним» суб'єктом інтелектуального капіталу, його власником у форматі країни та регіону, а людський капітал формує ядро інтелектуального потенціалу [3].

Налагодження багатосторонньої та безперервної внутрішньої взаємодії усіх складових інтелектуального капіталу, забезпечення його взаємовідносин із зовнішніми стейкхолдерами відбувається за посередництва інституційно-інфраструктурного капіталу. Фактично саме за рахунок зосереджених у ньому ресурсів формується сприятливе середовище розвитку інтелектуального капіталу та вибудовуються канали, по яких циркулюють інформація та знання.

Інституційно-інфраструктурну складову інтелектуального капіталу охарактеризуємо більш детально. На сьогодні поняття «інфраструктура» в економічній літературі найчастіше тлумачиться як сукупність окремих складових у розрізі певної галузі. Так, у літературних джерелах найчастіше можна зустріти дослідження таких інфраструктур, як виробнича (обслуговує виробництво), соціальна (забезпечує життєдіяльність населення) та ринкова (забезпечує рух товарів, робіт, послуг). Але в умовах постійного розширення соціально-економічних відносин цей перелік доповнюється інституційною (забезпечує управління економікою), інформаційною (забезпечує функціонування та розвиток інформаційного середовища), інноваційною (обслуговує та забезпечує реалізацію інноваційної діяльності) та екологічною (необхідною для охорони та покращення навколишнього середовища), туристичною (забезпечує потреби туристів у відпочинку та пізнавальній діяльності) [4].

Центральним суб'єктом інтелектуально-інноваційної інфраструктури є людина. Зв'язок, що існує між особистістю (громадянином) та основними функціональними ланками інфраструктури, є двостороннім, адже побудова та ефективне функціонування інфраструктури прямо залежить від компетентності, професіоналізму та рівня розвитку людини. У свою чергу, всі інфраструктурні елементи здійснюють прямий чи опосередкований вплив на розвиток людини як головного носія знань і генератора ідей та інновацій.

Загалом на інтелектуально-інформаційну інфраструктуру покладено виконання наступних функцій:

- створення сприятливих умов (середовища) формування та розвитку інтелектуального капіталу;
- забезпечення безперервного руху різних видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових) між функціональними одиницями (інститутами), фізичними особами (громадянами) та суб'єктами господарювання різних організаційно-правових форм власності;
- якісне та всеохоплююче інформаційне забезпечення усіх учасників процесу формування та використання інтелектуального капіталу, знань та інновацій;
- підвищення ефективності роботи суб'єктів регулювання та управління розвитком інтелектуального капіталу внаслідок їх спеціалізації;
- організаційно-правове оформлення регульованих відносин щодо забезпечення розвитку інтелектуального капіталу;
- сприяння процесу державного регулювання економіки знань;

- виконання поєднуючої (пов'язуючої) функції у процесі формування єдиного економічного простору розвитку інтелектуального капіталу за рахунок мережевої ієрархічної структури.

Інформаційний капітал – це своєрідне сховище формалізованих знань та інформації. А інформаційні ресурси, з яких він складається, циркулюючи по мережі, створеній інституційно-інфраструктурним капіталом, підживлюють та оновлюють решту структурних складових національного інтелектуального капіталу.

Зв'язок інформаційного капіталу з людським капіталом простежується під час систематизації знань окремих особистостей у вигляді баз даних та подальшого творчого їх застосування за рахунок різних методів управління людським капіталом, використання інформаційних систем, технічного та програмного забезпечення тощо. А вже за рахунок взаємодії людського та інформаційного капіталів відбувається формування контрагентського капіталу.

До інформаційного капіталу, на нашу думку, належать результати інтелектуальної, інноваційної та науково-технічної діяльності, патенти, ноу-хау, програмні продукти, бази даних, результати НДДКР, інформаційно-телекомунікаційні технології, технологічна, науково-технічна, соціально-економічна та духовна інформація, інформаційна система та інформаційні ресурси.

Контрагентський капітал – це система надійних та довгострокових, довірчих і взаємовигідних формалізованих та неформалізованих відносин держави із зовнішніми економічними контрагентами та суб'єктами внутрішнього національного середовища розвитку інтелектуального капіталу (громадянами, суб'єктами господарювання, управлінськими інститутами тощо), які склалися у процесі формування і використання інтелектуального капіталу та сприяють стабілізації розвитку національної економіки, інноваційної та науково-технічної сфер, зростанню національного доходу та рівня конкурентоспроможності країни, а також накопиченню резервних ресурсів зміцнення інтелектуальної складової економічного розвитку в перспективі.

В економічній літературі зустрічається поняття «соціальний капітал», в основі якого також, на думку багатьох сучасних дослідників (Дж. Коулмен, П. Бурдье, Ф. Фукуяма), лежать зв'язки, міжособистісні взаємовідносини, тісна співпраця окремих громадян, громадських об'єднань та держави (в особі інститутів державного управління), що ґрунтуються на взаємодовірі. При цьому, на нашу думку, соціальний капітал та контрагентський капітал не є тотожними поняттями. Адже, на відміну від соціального капіталу, контрагентський капітал включає як формальні, так і неформальні взаємовідносини у соціально-економічній та управлінській сферах формування та розвитку інтелектуального капіталу, і, окрім того, до його складу входять також результати таких взаємозв'язків (міжнародні договори та угоди, репутація та бренд країни). Та й в основі не всіх взаємозв'язків, що формують контрагентський капітал, лежить довіра, деякі з них, навпаки, вибудовуються на взаємній недовірі (прикладом є взаємовідносини країн-конкурентів).

На наш погляд, контрагентський капітал умовно можна поділити на дві тісно взаємопов'язані складові: внутрішній та зовнішній контрагентський капітал.

Внутрішній контрагентський капітал – це сталі довготривалі взаємовідносини, що склалися з приводу формування та використання інтелектуального капіталу в межах макросередовища з урахуванням управлінського впливу держави на його розвиток.

Зовнішній контрагентський капітал – це взаємовідносини держави з іншими країнами та міжнародними інститутами (постачальниками, партнерами, конкурентами, інвесторами та кредиторами), що впливають на місце країни у міжнародних рейтингах.

Основні структурні елементи внутрішнього та зовнішнього контрагентського капіталу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні структурні елементи внутрішнього та зовнішнього контрагентського капіталу

	Внутрішній контрагентський капітал	Зовнішній контрагентський капітал
Структурні елементи	узгоджені багатосторонні відносини між державою, регіонами та суб'єктами господарювання як основними рівнями управління розвитком інтелектуального капіталу на макро-, мезо- та мікрорівнях та їх вплив на розвиток окремого індивіда (носія знань та генератора новітніх ідей); ставлення громадян до державної економічної політики (репутація держави в межах національного внутрішнього соціально-економічного середовища); взаємовідносини, що склалися між основними учасниками (інститутами) формування та використання інтелектуального капіталу та між основними учасниками національної мережі трансферу технологій; потрібна спіраль (освіта, наука, виробництво)	національний бренд та репутація держави як надійного контрагента на зовнішньому ринку; взаємовідносини з країнами-постачальниками інноваційних технологій та продукції; взаємовідносини з країнами-партнерами, які внаслідок стратегічної співпраці і створення міжнародних альянсів забезпечують стабільне зростання та розвиток інноваційної національної економіки; взаємовідносини з іноземними інвесторами; взаємовідносини з міжнародними організаціями та фінансово-кредитними установами (інститутами); відносини з країнами-конкурентами; канали збуту інноваційних технологій – світова трансферна мережа поширення інноваційних технологій та місце країни у ній.

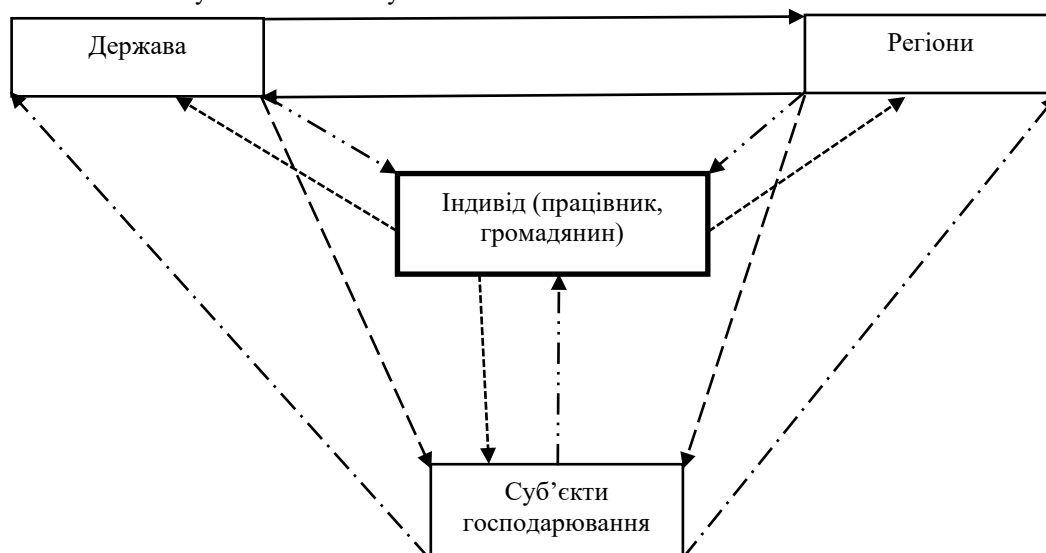
Джерело: складено авторами

Розглянемо місце окремих елементів у структурі контрагентського капіталу держави. Для початку ознайомимося з основними елементами внутрішнього контрагентського капіталу, так як, на нашу думку, він є першоджерелом та фундаментом ефективного формування зовнішнього контрагентського капіталу. Без узгодженої та збалансованої взаємодії усіх елементів на національному рівні неможливо посісти високі позиції на глобальному.

Багатосторонні відносини, що склалися між основними суб'єктами управління розвитком інтелектуального капіталу (державою, регіонами, суб'єктами господарювання) та їх вплив на розвиток окремого індивіда (носія знань та генератора ідей), на наш погляд можна, представити наступним чином (рис.1.).

Між державою та регіонами існують рівноправні взаємовідносини з питання розвитку інтелектуального капіталу та міцний двосторонній зв'язок, що виник під впливом такого фактора, як децентралізація. Децентралізація у сфері розвитку інтелектуального капіталу має на меті оптимізацію територіальної, організаційно-правової та фінансово-економічної основ державного управління – відтворення ефективної системи управління розвитком інтелектуального капіталу на державному, регіональному та місцевому рівнях, здатної швидко реагувати на мінливі умови зовнішнього середовища, потреби та проблеми сучасного інформаційно-інноваційного суспільства.

Децентралізація, яка є одним із пріоритетних принципів сучасних систем державного управління, а також складовою майже усіх державних, галузевих і секторальних реформ, надала можливість людині (громадянину) впливати на прийняття публічно важливих рішень у питаннях управління формуванням та використанням інтелектуального капіталу.



Умовні позначення

Позначення	Зміст
----->	Непрямий вплив органів державного та регіонального управління на формування та використання інтелектуального капіталу індивіда через здійснення впливу на діяльність суб'єктів господарювання та прямий вплив на розвиток інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання.
----->	Вплив окремого індивіда на формування політики управління інтелектуальним капіталом на макро-, мезо- та мікрорівнях.
----->	Зворотній вплив суб'єктів господарювання на державну та регіональну політику управління розвитком інтелектуального капіталу та на управлінські рішення, що приймаються.
----->	Прямий вплив державної, регіональної влади та суб'єктів господарювання на розвиток індивіда (носія знань та генератора інноваційних ідей).

Рис.1. Схематичне відображення багатосторонніх взаємовідносин між державою, регіонами і суб'єктами господарювання та їх вплив на окремого індивіда (громадянина, людину)

Джерело: розроблено авторами

Як видно з рис. 1, індивіду (громадянину) відводиться центральна роль, адже розвиток особистості – це запорука ефективного формування інтелектуального капіталу. На розвиток людини здійснює вплив кожен з учасників багатосторонніх відносин (за рахунок розробки та подальшої реалізації державної, регіональної та корпоративної політики), однак при цьому людина здійснює зворотній вплив. Адже, окрім того, що економічний розвиток залежить від вміння ефективно управляти знаннями та інформацією, що є у розпорядженні держави, не варто забувати й про те, що рушійною силою суспільного прогресу є людська особистість.

Варто відзначити, що державна та регіональна політики управління, стратегії та програми розвитку інтелектуального капіталу практично реалізуються на мікроекономічному рівні в межах окремих підприємств, установ, організацій та інститутів. Таким чином, держава та регіони формують сприятливе середовище розвитку та урегульовують розвиток інтелектуального капіталу за рахунок розробки стратегічних планів розвитку, а суб'єкти підприємницької діяльності є виконавцями цих планів.

Державний та регіональний апарат управління можуть здійснювати як прямий вплив на розвиток інтелектуального капіталу індивідів, так і опосередкований, посередником в останньому варіанті будуть суб'єкти господарювання як державної, так і приватної форм власності.

Необхідно наголосити, що вищезгадані багатосторонні зв'язки залежать безпосередньо від формування та ефективного функціонування інших трьох елементів інтелектуального капіталу, а саме людського, інформаційного та інституційно-інфраструктурного капіталів.

Неабияку роль у національному економічному розвитку та у формуванні інтелектуального капіталу відіграє ставлення, довіра громадян до держави та державного апарату управління (загальнонаціональний або внутрішній імідж держави) зокрема. Адже одним із напрямків становлення суспільства та забезпечення соціально-економічного зростання в будь-якій державі є розвиток інституту державної служби як найважливішого механізму управління суспільними змінами.

Довіра до влади (англ. trust, confidence in power) – ставлення до органів державної влади та посадових осіб, їхньої діяльності, яке базується на вірі, переконаності та впевненості громадян у надійності, компетентності, сумлінності, щирості, чесності даної влади [6, с.173.]. Підтримка і розвиток атмосфери довіри між державою та громадськістю є найважливішою частиною державного управління.

У цілому виокремлюють рівень політичної довіри до політичної системи, рівень політичної довіри суспільства до інститутів, організацій, осіб тощо. Політичною довірою до політичних інститутів вважають переконаність громадян у тому, що ці інститути ефективно вирішуватимуть проблемні питання навіть за відсутності контролю за їх діяльністю. Без довіри неможливо розробити та реалізувати загальну стратегію розвитку суспільства, реалізувати реформи та забезпечити сталий розвиток інтелектуального капіталу. За відсутності довіри будь-яка державна реформа чи програма розвитку отримуватиме суттєвий супротив у громадськості.

Одним із основних засобів забезпечення формування суспільної довіри є застосування інформаційно-комунікаційних технологій (у т. ч. Інтернет) та пов'язане з ним підвищення рівня інформатизації суспільства, доступ до створених органами влади ресурсів, наявність технічних можливостей їх використання.

Серед чинників, що прямо впливають на підвищення рівня довіри до держави та владних структур, варто виокремити інформаційну прозорість. Прозорість діяльності органів державної влади повинна гарантуватися наявністю юридично закріпленого доступу до публічної інформації; наявністю технічних можливостей для його здійснення; реалізацією органами влади відповідних нормативно закріплених процедур; потребою суспільства в отриманні інформації про діяльність суб'єктів владних повноважень [7].

Ще однією складовою внутрішнього контрагентського капіталу є узгоджені взаємовідносини, що склалися між основними державними інститутами управління розвитком інтелектуального капіталу, а також взаємозв'язки між учасниками національної трансферної мережі. Наприклад, взаємовідносини між закладами освіти, як провідними інститутами підготовки майбутніх кваліфікованих кадрів, та ринком праці в особі підприємств та організацій (потенційних роботодавців) і Державної служби зайнятості як регулюючого органу, що контролює потреби ринку.

У сфері трансферу технологій – це взаємовідносини між науковими організаціями, підприємствами, науковцями-фізичними особами (які працюють поза межами виробничого процесу або не в наукових організаціях, але при цьому здатні створювати технології та інноваційний продукт в процесі власних досліджень і за свій кошт), Центром науково-технічної інформації та сприяння інноваційному розвитку України (Укртехінформ – головний координатор мережі трансферу технологій), організаціями інноваційної інфраструктури незалежно від форми власності (на постійній або тимчасовій основі надають послуги у галузі науково-технічної експертизи, захисту прав інтелектуальної власності, менеджменту, маркетингу, консалтингу, рекламної та інформаційної діяльності), а також «продавцями» та «покупцями» технологій (академічні і галузеві науково-дослідні інститути, університети, компанії малого, середнього та великого бізнесу, приватні особи, що здійснюють просування технологічної інформації та пошук технологічних партнерів) [8].

Для того, щоб утримати міцні позиції у світовому співтоваристві, мало просто забезпечити високий рівень розвитку інтелектуального капіталу в національних межах, потрібно подбати і про успішний вихід країни на міжнародний ринок. Результатом взаємодії держави із зовнішнім по відношенню до неї середовищем і є зовнішній контрагентський капітал.

Важливу роль у процесі просування держави на глобальному рівні виконує створений національний бренд. Бренд є важливим нематеріальним активом держави та характеризується рядом ознак, серед яких:

- відсутність матеріальної основи;
- ефективно його використання є запорукою отримання ймовірних майбутніх економічних вигод за

умови реалізації наявного у розпорядженні держави потенціалу окремо чи у поєднанні з іншими активами, що прямо чи опосередковано впливає на зростання майбутніх чистих грошових потоків;

- високий ступінь невизначеності щодо розмірів можливого майбутнього доходу від його використання.

Отримання комерційної вигоди від використання бренду можливе за умови, що державний бренд та його складові мають суттєвий вплив на ринок, тобто виділяються на фоні брендів інших країн. Варто відзначити, що бренд є свого роду живим організмом, що постійно розвивається, а в його основу покладена перспективна з точки зору маркетингу ідея. Без наявності останньої створити, розвинути чи підтримати бренд в умовах ринку практично неможливо.

У сучасних умовах стратегія брендингу передбачає, що об'єкт брендингу повинен зосереджувати у собі важливі та цінні для споживача (економічного контрагента) якості, що викликають стійкий емоційний відгук і допомагають встановити з ним довгострокові відносини, бути популярним, щоб його легко впізнавали.

Отже, бренд держави – це нематеріальний актив, що включає динамічну систематизовану сукупність взаємопов'язаних характеристик, позитивних та негативних, раціональних та емоційних вражень, усвідомлених асоціацій, культурного образу, що сформувалися у свідомості контрагента в результаті довготривалої взаємодії з державою, та унікальну інформацію, яка забезпечує формування взаємовигідних лояльних відносин на міжнародному ринку, є джерелом конкурентної переваги та спонукає до довготривалої продуктивної співпраці.

Завдяки успішності національного бренду країна може не лише здобути світове визнання серед своїх контрагентів, а й забезпечити надходження інноваційних ідей за рахунок залучення найкваліфікованіших фахівців.

З-поміж значної кількості функцій, що виконуються брендом, окремої уваги заслуговує комунікаційна. Саме за рахунок бренду налагоджуються міцні комунікаційні зв'язки з економічними контрагентами та опосередковано здійснюється вплив на управлінські рішення, внутрішню та зовнішню політику решти учасників зовнішньоекономічного середовища.

Стійка позитивна репутація створює для держави вагомий додатковий переваги, а саме: безсумнівну довіру з боку партнерів та інвесторів. За наявності альтернативного вибору, країну із незмінно позитивною міжнародною репутацією обирають першою та саме з нею будують продуктивні та довготривалі відносини.

Визначальну роль в економічному та інноваційному розвитку національної економіки відіграє такий фактор, як міжнародний трансфер технологій. Він сприяє удосконаленню наукової бази новітніх галузей промисловості, створенню бази технологій майбутнього, поширенню впливу національних досягнень у традиційних технічних і фізичних науках, розвитку малого та середнього бізнесу на основі новітніх технологій, експорту ефективних технологій масового і серійного виробництва [9].

Під міжнародним трансфером технологій ми розуміємо складну систему міжнаціональних комунікацій щодо передачі технологій, формалізованих та неформалізованих знань прикладного характеру, як у комерційній так і некомерційній формах, яка спрямована на створення сприятливих умов для довготривалих безпосередніх чи опосередкованих ділових контактів й економічної співпраці між країнами-експортерами та країнами-покупцями (споживачами), за рахунок забезпечення злагодженості дій усіх учасників системи та подолання структурних, організаційних, культурних, географічних бар'єрів.

Найчастіше взаємовідносини у сфері міжнародного трансферу технологій розглядають у двох площинах: комерціалізація технологій (трансфер технологій зі сфери НДДКР у виробництво) та транснаціональний трансфер (експорт, імпорт технологій – переміщення технологій між різними інституціональними середовищами).

Трансфер технологій здійснює значний вплив на прискорення інноваційного розвитку національних економік за рахунок двосторонньої спрямованості. У світовій практиці трансферу технологій найбільше розповсюдження одержали ліцензійні угоди, які передбачають комплексний технологічний обмін з наданням ноу-хау та інжинірингових послуг.

До неофіційного трансферу технологій, що зазвичай має некомерційну (безоплатну) основу, відносяться технічні, наукові і професійні журнали, періодика та інша спеціальна література, бази і банки даних, патентні видання, документи, довідники та ін.; міжнародні ярмарки і виставки, конференції і симпозиуми; стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях; обмін ліцензіями і технічною інформацією на паритетних основах; створення невеликих фірм венчурного типу фахівцями з однієї або з різних країн; створення великими корпораціями закордонних маркетингових підрозділів; міграція вчених і фахівців, у тому числі «відтік мізків».

Безоплатні форми передачі технології не потребують жорсткої регламентації. Комерційні ж форми передачі технології, як внутрішньодержавні, так і міжнародні, оформлюються у вигляді договору (ліцензійного, про наукове-технічне співробітництво, про спільне виробництво або договору купівлі-продажу).

Завдяки ефективному функціонуванню міжнародної мережі трансферу технологій можливі наступні варіанти розвитку національних економік:

- у країнах, економіка яких розвивається за рахунок екстенсивного використання факторів виробництва, технології асимілюються шляхом імпорту, угод з поставок, прямих іноземних інвестицій та імітацій. Для більшості країн, що не є технологічними лідерами, відача від запозичення технологій набагато перевищує віддачу від проведення самостійних НДДКР [10];

- у країнах, економіка яких розвивається за рахунок ефективного використання факторів виробництва, доступ до технологій відбувається шляхом ліцензування, створення спільних підприємств, прямих іноземних інвестицій, за рахунок чого країни розвивають можливість самостійно удосконалювати та розробляти технології.

- у країнах, де рушійним фактором розвитку економіки виступають інновації, конкурентоздатність проявляється шляхом створення кластерів та інших об'єднань мережевого типу, що супроводжують промисловість. Такі країни конкурують шляхом унікальних технологій, які найчастіше є глобальними.

У міжнародному трансфері технологій також беруть участь інноваційні центри, що, у свою чергу, є невід'ємними складовими інноваційних мереж. Інноваційні мережі – це професійні об'єднання інфраструктурних організацій, діяльність та послуги яких пов'язані з комерціалізацією і передачею технологій, створенням та управлінням інноваційними start-up компаніями, інноваційним розвитком.

У Європейському Союзі існує досить велика кількість інноваційних мереж. Вони використовують різні моделі організації своєї діяльності, управління та фінансування. Серед них найбільш відомі такі: Європейська мережа бізнес-інноваційних центрів, Мережа інноваційних релей центрів, Мережа «Інноваційні регіони Європи», Європейська асоціація трансферу технологій, інновацій та промислової інформації, Асоціація європейських професіоналів трансферу науки й технологій.

Серед послуг, що надаються європейськими інноваційними мережами трансферу технологій, варто виокремити наступні:

- стратегічне лобювання інтересів учасників мережі;
- розвиток та супровід підмереж бізнес-центрів різного спрямування (за конкретними галузями та тематиками). Наприклад: інтернаціоналізація малого та середнього бізнесу, інформаційно-комунікаційні технології, інноваційне фінансування, науково-технічні розробки, енергетика;
- підтримка участі членів мережі у європейських програмах шляхом своєчасного інформування з приводу конкурсів/тендерів;
- управління проектами та контрактами Єврокомісії та їх координація;
- сприяння розвитку комунікацій та партнерства між учасниками мережі;
- організація семінарів, конгресів, конференцій, обмін передовою практикою, публікації та технічне керівництво;
- підготовка професійних кадрів з питань трансферу технологій та інновацій;
- створення умов для відбору (підбору) найкращих експертів та консультантів для роботи в регіонах;
- організація навчальних турів (обмін досвідом);
- пошук потенційних партнерів для реалізації проектів міжрегіонального співробітництва;
- створення живого «енергетичного центру», що дозволяє учасникам здійснювати обмін професійним досвідом та прикладами передової практики, розширювати свої бізнес-можливості та отримувати підтримку у справі трансферу технологій та інноваційних послуг;
- пошук партнерів для сумісної реалізації проектів з комерціалізації технологій, виконання НДДКР, виходу на нові ринки, тощо. Ця послуга користується значним попитом серед компаній ранньої стадії розвитку, які прагнуть знайти технологічних партнерів, які можуть забезпечити їм вихід на новий рівень розвитку;
- розповсюдження технологічної інформації. Дана послуга актуальна для наукових організацій, які зацікавлені у широкому інформуванні промисловості та компаній щодо своїх дослідницьких можливостей та компетенцій;
- просування технологічних проектів, за рахунок використання різноманітних інструментів мережевої взаємодії, завдяки чому центри можуть адресно та більш ефективно просувати ідеї нових проектів, досліджувати потенційний інтерес до них;
- проведення технологічного маркетингу – забезпечує постійний моніторинг технологічної інформації (технологічних запитів та пропозицій), що розповсюджується серед членів (учасників) мережі. Центри можуть проводити первинний аналіз попиту та пропозиції у тих чи інших предметних областях досліджень.

Інноваційні мережі співпрацюють як з технологічно орієнтованими малими та середніми підприємствами, так і з великими компаніями, науково-дослідними інститутами, університетами, технологічними центрами та інноваційними агентствами. Завдяки функціонуванню таких інноваційних мереж відбувається об'єднання інноваційно-технологічних консультантів, технологічних брокерів та консультантів з інтелектуальною власністю, офісів трансферу технологій при університетах і наукових центрах, агентств регіонального розвитку та торгово-промислових палат, наукових парків, інноваційних центрів та інкубаторів, контрактних дослідницьких організацій та інженерних консультантів.

До основних інструментів, що використовуються інноваційними мережами, належать:

- створення тематичних робочих груп;
- організація брокерських «з'їздів»;
- лекції та навчальні сесії;
- розширені семінари;
- ввідні курси для нових учасників мережі;
- проведення інноваційного коучингу
- високоефективні інтернет-інструменти. Наприклад, спеціалізований інтернет-блог для збору та публікації цікавих статей та думок з питань інновацій та трансферу технологій, й проведення змістовних наукових дискусій.

Висновки. Таким чином, в умовах активізації технологічних інновацій та соціокультурних трансформацій в розвитку суспільства у структурі інтелектуального капіталу пріоритетного значення набувають такі компоненти, як людський, інформаційний, контрагентський та інституційно-інфраструктурний капітали. Синергетичний ефект від їх тісного взаємозв'язку та ефективної взаємодії є могутнім чинником інтенсифікації інноваційних процесів, освоєння новітніх технологій, інтелектуалізації праці. Основна відмінність між складовими інтелектуального капіталу полягає в тому, що людський капітал, будучи невіддільним і невідчужуваним від носіїв, не може бути скопійованим та відтвореним у жодній країні, в той час як інформаційний, контрагентський, інституційно-інфраструктурний капітали можуть. Тому подальші дослідження доцільно спрямувати на пошук ефективних механізмів інвестування коштів у розвиток людського капіталу, посилення правової, інформаційної, екологічної безпеки людського розвитку.

Література

1. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: [монографія] / Олександр Володимирович Кендюхов. – Донецьк: НАН України; Інститут економіки промисловості; ДонУЕП, 2008. – 363 с.
2. Прутуляк Н. М. Інтелектуальний капітал суб'єктів інноваційної діяльності / Н. М. Прутуляк // Фінанси України. - 2011. - № 12. - С. 30-40.
3. Кириленко В.І. Управління інтелектуальним капіталом як фактор підвищення рівня конкурентоспроможності економіки / В.І. Кириленко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Випуск 23. – с. 5–11.
4. Брунець Б. Р. Сутність означення поняття інфраструктура // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С. 372–377.
5. Кінаш І. П. Склад і структура соціальної інфраструктури / І. П. Кінаш // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2012. - Вип. 3(2). - С. 171-176.
6. Енциклопедичний словник з державного управління / [Ю.П.Сурмін, В.Д.Бакуменко, А.М.Михненко та ін.]; за ред. Ю.В.Ковбасюка, В.П.Трошинського, Ю.П.Сурміна. – К.: НАДУ, 2010. – 820 с.
7. Чабанна М. Прозорість діяльності суб'єктів прийняття владних рішень в Україні: доступ громадськості до публічної інформації / М. Чабанна // Наукові записки НаУКМА. – 2013. – Т. 147. Політичні науки. – С. 8–16.
8. Новіков Є. А. Сучасні мережі трансферу технологій і їх правовий статус в Україні // Право та інноваційне суспільство №2 (5), 2015. – С. 32-37.
9. Омеляненко В.А. Роль міжнародного трансферу технологій в розвитку національних інноваційних систем / В.А. Омеляненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29800/1/role_of_ITT.pdf.
10. Stiglitz J. More Instruments and Broader Goals: Moving toward the PostWashington Consensus. WIDER Annual Lectures 2. Helsinki, NU/WIDER, 1998.

References

1. Kendyuhov O. V. Efektivne upravlinnya intelektualnim kapitalom: [monografya] / Oлександр Volodimirovich Kendyuhov. – Donetsk: NAN Ukra- Yini; Institut ekonomiki promislivostii; DonUEP, 2008. – 363 s.
2. Pritulyak N. M. Intelektualniy kapital sub'Ektiv Innovatsiynoi DyalnostI / N. M. Pritulyak // FInansi UkraYini. - 2011. - # 12. - S. 30-40/
3. Kirilenko V.I. Upravlinnya intelektualnim kapitalom yak faktor pldvischennya rlvnya konkurentospromozhnostI ekonomiki / V.I. Kirilenko // Teoretichni ta prikladni pitannya ekonomiki. – 2011. – Vipusk 23. – с. 5–11.
4. Brunets B. R. SutnIst oznachennya ponyattya Infrastruktura // Naukoviy vIsnik NLTU UkraYini. – 2012. – Vip. 22.5. – S. 372–377.
5. KInash I. P. Sklad I struktura sotsialnoYi Infrastrukturi / I. P. KInash // VIsnik sotsialno-ekonomichnih doslidzhen. - 2012. - Vip. 3(2). - S. 171-176.
6. Entsiklopedichniy slovník z derzhavnogo upravlinnya / [Yu.P.Surmln, V.D.Bakumenko, A.M.Mihnenko ta In.]; za red. Yu.V.Kovbasyuka, V.P.Troschinskogo, Yu.P.Surmlna. – K.: NADU, 2010. – 820 s.
7. Chabanna M. ProzorIst dlyalnostI sub'Ektiv priynyattya vladnih rIshen v UkraYini: dostup gromadskostI do publIchnoYi InformatsiYi / M. Chabanna // NaukovI zapiski NaUKMA. – 2013. – T. 147. PolItichni nauki. – S. 8–16. C.15.
8. NovIkov E. A. Suchasni merezhi transferu tehnologiy I Yih pravoviy status v UkraYini // Pravo ta Innovatsiynе suspIlstvo #2 (5), 2015. – S. 32-37.
9. Omelyanenko V.A. Rol mlzhnarodnogo transferu tehnologiy v rozvitku natsionalnih Innovatsiynih sistem / V.A. Omelyanenko [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29800/1/role_of_ITT.pdf.
10. Stiglitz J. More Instruments and Broader Goals: Moving toward the PostWashington Consensus. WIDER Annual Lectures 2. Helsinki, NU/WIDER, 1998.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-106-114

ДАВЛІКАНОВА О.
Сумський державний університет**ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДОЦІЛЬНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ДУАЛЬНОЇ ФОРМИ
ЗДОБУТТЯ ОСВІТИ НА РІВНІ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ТА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

В статті розглянуто взаємозв'язки між економічним розвитком країн та державними політиками розвитку вищої освіти загалом, та дуальної форми зокрема. Визначено чинники, що пріоритизують інтеграцію дуальної форми в систему вищої освіти в Україні.

Ключові слова: дуальна форма здобуття освіти, фахова передвища та вища освіта, економічний розвиток, економіка знань.

DAVLIKANOVA O.
Sumy State University**ECONOMIC RELEVANCE OF DUAL EDUCATION IMPLEMENTATION ON
THE TERTIARY EDUCATION LEVEL**

The basic idea of driving strong progress is a well-known, distinct one in human capital, which has in fact shown great productivity and economic activity. This axiom is the most diverse 21st page - the periodic transition to the knowledge economy (knowledge-based economy, hereinafter the term "knowledge economy" remains economic as "science-based economy"), used in the era of industrial economics, which is based on modern natural resources and, in its own activities, uses economic change based on manual labor and agriculture.

The European Commission expects that by 2025, almost half of all vacancies in the EU will require specialists with higher education, and recommends that higher education institutions take innovative approaches to remain relevant in the knowledge-based economy. Some recommendations to Member States [1] emphasize the need to strengthen the correspondence between the content of higher education and the skills requirements of the workforce in today's economy. One way to achieve this goal is to continuously update educational programs and integrate vocational education and training at the higher education level.

The article examines interrelationship between the state of the economies of countries and national higher education policies in general, and policies regarding dual education in particular. Factors that prioritise deployment of dual education at the level of tertiary education in Ukraine have been identified.

Keywords: dual education, professional secondary and tertiary education, economic development, knowledge-based economy.

Актуальність дослідження. Основною рушійною силою прогресу є знання, зосереджені у людському капіталі, котрі визнаються фактором підвищення продуктивності та економічного зростання [22]. Ця аксіома стає гаслом ХХІ сторіччя – періодом переходу до економіки знань (knowledge-based economy, тут і далі термін «економіка знань» слід розуміти як «економіка, заснована на знаннях»), що змінює епоху індустріальної економіки, котра ґрунтується на використанні природних ресурсів та, в свою чергу, прийшла на зміну економіці, що ґрунтується на фізичній праці та сільському господарстві.

Європейська комісія очікує, що до 2025 року майже половина всіх відкритих вакансій в країнах ЄС потребуватиме спеціалістів із вищою освітою, та рекомендує закладам вищої освіти застосовувати інноваційні підходи, щоб залишатись актуальними в епоху економіки знань. У деяких рекомендаціях державам-членам [1] підкреслюється необхідність посилення відповідності між змістом вищої освіти та вимогами до навичок робочої сили в умовах сучасної економіки. Одним із шляхів досягнення цієї мети є безперервне оновлення освітніх програм та інтеграція складової професійної освіти та навчання на рівні вищої освіти.

Одним із підходів забезпечення відповідності змісту освіти вимогам ринку праці в нових умовах є дуальна форма здобуття освіти, що забезпечує отримання здобувачами освіти не тільки теоретичних знань, але й досвіду їх застосування в умовах реальної економіки, а також доступ до сучасних технологій на базі компаній та підприємств.

Мета статті. Мета цієї наукової розвідки полягає в дослідженні актуальності підвищення якості вищої освіти шляхом розгортання моделей співпраці закладів вищої та фахової перед вищою освітою із бізнесом для підготовки спеціалістів, конкурентоздатних в умовах переходу до економіки знань, та в контексті створення сприятливих умов для забезпечення соціального благополуччя через розвиток людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепцію економіки знань досліджували О. Белоєдова, А. Гапоненко, Ф. Махлуп, Т. Сакайя, М. Сорока, Е.Тоффлер, О. Ткаченко та інші. Проблема якості та ефективності освіти є предметом дослідження таких науковців та практиків як Н. Абашкіна, Дж. Байєр, Г. Беккер, О. Ейшер, Т. Козак, С. Сисоева, Х. Шмідт, Т. Шульц, Л. Якобсон, П. Янсі та інші. Дослідження щодо запровадження дуальної форми здобуття освіти містяться в роботах З. Зайцева, У. Мілл, Н. Світайло, Х. Хофштеттер та інші. Зауважимо, що проблема розвитку дуальної форми освіти в Україні недостатньо розроблена у вітчизняній науковій літературі.

Виклад основного матеріалу. Вперше термін «економіка знань» було використано Ф.Махлупом для опису значення ролі знань як вирішального фактору економічного зростання і суспільного розвитку [8]. В даному випадку значення терміну охоплювало освіту, наукові дослідження та розробки, засоби масової інформації, інформаційну техніку та послуги. Але сьогодні значення терміну розширилось на позначення економіки, що тісно пов'язана з постіндустріальною економікою, де основною рушійною силою прогресу є знання, зосереджені у людському капіталі та інформаційному навколишньому середовищі [13]. На думку Р. Кроуфорда «нові знання призводять до виникнення нової технології, що, у свою чергу, призводить до економічних змін, та, зрештою, до створення нової парадигми, або нового бачення світу. Цю модель можна використовувати для пояснення тих серйозних економічних і соціальних змін, які наразі відбуваються в світі» [2]. В даній статті ми будемо спиратись на визначення Oxford Reference: «Використання знань як основного інструменту для отримання нових економічних вигод або максимізації існуючих. На відміну від промислових економік, економіка знань орієнтована на нематеріальні активи, такі як інформація, а не на сировину. Галузі знань (обчислювальна техніка, засоби масової інформації, медицина тощо) вимагають інтелектуально високорозвинених людей; працівники, які виконують інтелектуальні види робіт, освічені настільки, що набувають здатності приймати рішення самостійно, будучи автономними та гнучкими, а також стаючи експертами у своїх галузях» [10].

Таблиця 1.

Цілі соціально-економічного розвитку країн ЄС на 2020р. [5].

Назва країни-члена ЄС	Рівень зайнятості	Валові внутрішні витрати на дослідження та розвиток	Відсоток населення віком 30-34, що здобули вищу освіту	Бідність та соціальне виключення
Бельгія	73.2 %	3 %	47 %	- 380 000 осіб
Болгарія	76 %	1.5 %	36 %	Кількість осіб, що живе у бідності зменшилась на 260 000
Чеська Республіка	75 %	1 %	32 %	- 100 000 осіб
Данія	80 %	3 %	> 40 %	На 22 000 зменшилась кількість осіб, що живуть у домогосподарствах з низьким рівнем трудової активності
Німеччина	77 %	3 %	42 % (ISCED 2011 level 4-8)	На 20 % знизився рівень тривалого безробіття (більше року) у порівнянні до показників 2008.
Естонія	76 %	3 %	40 %	Відсоток осіб, які живуть на межі бідності, знизився до рівня 15 % у порівнянні до 17.5 % у 2010)
Ірландія	69 - 71 %	2%	60 %	Кількість осіб, що живуть в умовах бідності, та таких, що живуть на межі бідності зменшилась на 200 000 осіб мінімум.
Греція	70 %	1.2 %	32 %	- 450 000 осіб
Іспанія	74 %	2 %	44 %	вд - 1 400 000 до - 1 500 000 осіб
Франція	75 %	3 %	50 % (вікова група 17-33)	- 1 900 000 осіб у порівнянні із показниками 2007
Хорватія	62.9 %	1.4 %	35 %	Кількість осіб, що живуть на межі бідності, зменшилась до 1 220 000
Італія	67 - 69 %	1.53 %	26 - 27 %	- 2 200 000 осіб
Кіпр	75 - 77%	0.5 %	46 %	Зменшилась доля населення, що проживає на межі бідності, із 23.3 % на 2008 до 19.3 % на 2020
Латвія	73 %	1.5 %	34 -36 %	Зменшилась кількість осіб, що проживають на межі бідності, на 121 000
Литва	72.8 %	1.9 %	48.7 %	Зменшилась кількість осіб, що проживають на межі бідності, на 170 000
Люксембург	73 %	2.3 - 2.6 %	66 %	6000
Угорщина	75 %	1.8 %	34 %	450 000
Мальта	70 %	2 %	33 %	6560
Нідерланди (Голландія)	80 %	2.5 %	40 %	На 100 000 зменшилась кількість осіб, що проживають у домогосподарстві, всі члени якого є безробітними у порівнянні із даними 2008 р.
Австрія	77 %	3.76 %	38 %	235 000
Польща	71 %	1.7 %	45 %	1 500 000
Португалія	75 %	2.7 - 3.3 %	40 %	200 000
Румунія	70 %	2 %	26.7 %	580 000
Словенія	75 %	3 %	40 %	40 000
Словакія	72 %	1.2 %	40 %	Відсоток осіб, що проживають на межі бідності зменшився із 20.6 % у 2008 році до 17.2 % у 2020
Фінляндія	78 %	4 %	42 %	Кількість осіб, що проживає в бідності та є соціально ізольованими, зменшилась до показника 770 000 осіб
Швеція	80 %	4 %	45-50 %	Кількість осіб, що не працюють тривалий час віком від 20 до 64 років зменшилась до рівня >14%

Е.Тоффлер вважає знання основою всієї економічної системи. «На перший погляд, це невидимий ресурс, він не відображається на балансах підприємств, але він проявляється у синергічному ефекті від найбільш ефективного використання таких ресурсів, як земля, капітал, праця» [27]. На думку Поплавської Ж. та Поплавського В., сьогодні досягають успіху держави, які мають добре розвинені освіту і науку, потужний людський капітал [23]. Саме пріоритетність розвитку науки і освіти є запорукою конкурентоспроможності економічних суб'єктів у сучасному глобальному господарстві, в умовах, коли саме знання є домінуючим і пріоритетним ресурсом у сфері виробництва товарів і послуг, тобто сфері практичної реалізації людського інтелекту [17]. Крім того, високий рівень знань населення та набуття кваліфікацій, затребуваних на ринку праці, має значний позитивний соціальний ефект, зокрема, в розрізі зниження рівня незайнятості, створення передумов економічного благополуччя домогосподарств і подолання бідності, підвищення рівня задоволеності якістю робочого місця та життя загалом, що відображено в цілях соціально-економічного розвитку країн ЄС на 2020р..

Дослідження «Education at a Glance» [9] надає широкі докази важливої ролі, яку відіграють освіта та навички у сприянні соціальному прогресу, а також стверджує, що найбільш економічно уразливими, особливо в умовах економічної кризи та зростаючої економічної нерівності, є дві групи – молодь та малоосвічені дорослі. В умовах поглиблення соціально-економічної нерівності в світі, значно посилилась кореляція між рівнем освіти і навичками та життєвими можливостями людей. Наприклад, в середньому понад 80% дорослих із вищою освітою є зайнятими на ринку праці в порівнянні з менш ніж 60% осіб із нижчими рівнями освіти. У країнах ОЕСР різниця в доходах від зайнятості між дорослими з різними рівнями освіти продовжує зростати. Якщо середній дохід для осіб вікової групи 25-64 років із повною середньою освітою взяти за показник 100 пунктів, то рівень доходів для дорослих із вищою освітою становив би 159 пунктів станом на 2012 р.. Крім того, кількість людей, що погодились із твердженням про хороший стан власного здоров'я, більша в групі осіб з вищою освітою на 23 пункти. Такі індикатори як міжособистісна довіра, волонтерство та впевненість у наявності впливу на політичні процеси тісно пов'язані з рівнем освіти та навичок. Таким чином, суспільства, які мають велику частку населення з низьким рівнем освіти та кваліфікацій, ризикують стикнутись із соціальною та економічною кризою через зниження доходів та рівня добробуту населення, підвищення рівня безробіття, збільшення витрат на охорону здоров'я, втрату довіри до державних інституцій та цінностей, на яких будується державність. Країни з великою часткою висококваліфікованих дорослих мають кращі показники економічного виробництва (ВВП на душу населення) та соціальної рівності (коефіцієнт Джині).

Відсоток населення країн Європи з вищою освітою (тенденції 1992-2019 рр.)

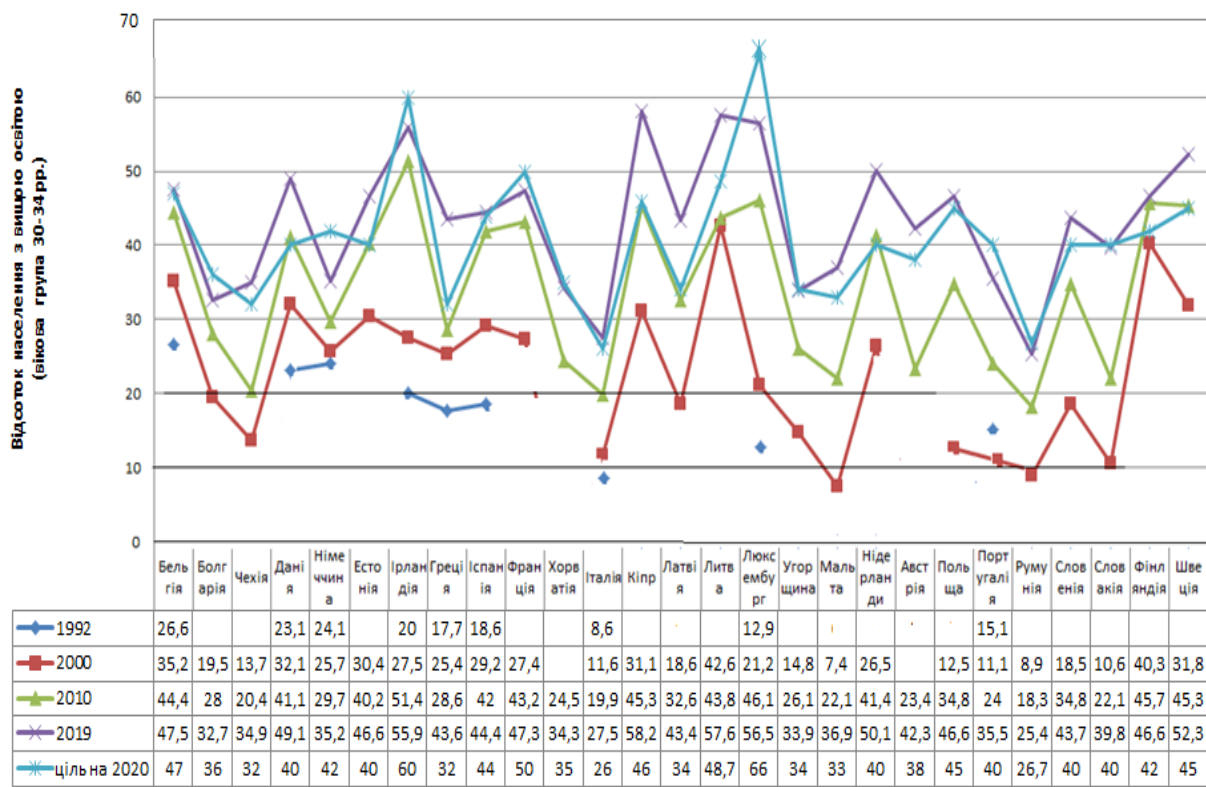


Рис.1. Відсоток населення країн Європи з вищою освітою (1992-2019) [12].

В умовах переходу до економіки знань, країнам важливо орієнтуватися не на показник «рівень загальної грамотності», а на показники «охоплення населення вищою освітою» та «рівень і актуальність навичок». Окремо слід зазначити показник «рівень успішності в навчанні», що також є важливим для отримання більш повної картини щодо людського капіталу країни. Згідно того ж дослідження «Education at a Glance» прослідковується тенденція вступу учнів із нижчим рівнем успішності до закладів професійно-технічної освіти, а з вищим – до вищої.

Стратегічний документ "Освіта та навчання 2020" [4], що є основою співпраці країн ЄС в галузі освіти та навчання, серед індикаторів, котрих рекомендується досягти до 2020 року, визначається такий: «частка населення віком 30-34 років з вищою освітою повинна становити не менше 40%» [12]. (Показник здобуття вищої освіти у віковій категорії 30-34. Показник вираховується як відсоток населення віком 30-34, яке успішно закінчило навчання на рівні вищої освіти (університет, інститут та інші). Рівні освіти визначені Міжнародною стандартною класифікацією освіти (International Standard Classification of Education - ISCED) 2011 як 5-8 з 2014 року та 5-6 до 2013 року. Індикатор базується на Дослідженні ринку праці ЄС).

Україна теж має високий показник охоплення вищою освітою. За результатами Дослідження сфери освіти в Україні Світового банку [7] частка населення у віці понад 25 років з вищою та незакінченою вищою освітою перевищила 40%. Тим не менш, попри високі рівні освіти роль людського капіталу як фактору виробництва, що є рушійною силою економічного зростання, залишається відносно слабкою. Це пояснюється суттєвими змінами у попиті на навички та загостренням потреби в передових навичках у всіх сферах під впливом зростаючої ролі технологій у господарській діяльності.

За словами экс-першого заступника міністра освіти Володимира Ковтунця, існуючий попит на вищу освіту в поєднання із реаліями ринку праці і зайнятості ставить під питання якість української вищої освіти [20]. Таку думку підтверджують результати загальнонаціонального опитування «Вища освіта в Україні: громадська думка студентів», проведеного Фондом "Демократичні ініціативи" (2015 р.) [14]. Загалом більшість студентів оцінили якість вищої освіти в Україні нижче середнього – у 2,8 бала за 5-бальною шкалою (оцінка якості освіти залежить від успішності навчання: студенти, які мали в останню сесію середню оцінку «3», оцінили якість навчання у своєму ВНЗ у 2,7 бала; студенти з середньою оцінкою сесії «4» – у 3 бали, а найбільш успішні студенти, з оцінкою «5» – у 3,4 бала). Найбільш серйозними проблемами вищої освіти, які потребують першочергового розв'язання, більшість студентів вважає невизнання дипломів більшості вітчизняних ВНЗ у світі (51%), невідповідність викладання вимогам ринку (41%), низький рівень якості освіти в українських ВНЗ порівняно зі світовим рівнем (32%).

Роботодавці опосередковано дають свою оцінку якості освіти в рамках дослідження Світового банку «Навички для сучасної України» [11]. Серед критичних інституційних факторів, що перешкоджають ефективному розподілу робочої сили та розвитку навичок, зазначаються наступні:

1. Система формальної освіти та навчання не розвиває у студентів необхідних роботодавцям навичок і страждає від неефективного управління (браку чіткого спрямування на розробку та імплементацію політики внаслідок роздробленості сфер відповідальності) та недостатнього фінансування.

2. Можливості професійного навчання поза межами системи формальної освіти є досить обмеженими в Україні. Окрім цього, партнерство між фірмами та закладами освіти - рідкісне явище: лише одна п'ята фірм у ключових секторах має налагоджені зв'язки з закладами освіти.

3. Бракує надійної інформації про поточні та майбутні потреби у навичках, необхідної для прийняття правильних рішень студентами та пристосування навчальних програм до умов ринку праці навчальними закладами.

Крім того, невідповідність навичок обмежує ефективність фірм та загальну продуктивність: 4 з 10 фірм у чотирьох ключових секторах повідомили про значний розрив між тими навичками, якими володіють їхні працівники, і тими, які потрібні фірмам для досягнення бізнес-цілей. Невідповідність навичок обмежує ефективність їхньої роботи, якість послуг і здатність утримувати та розширювати клієнтуру, а також значно ускладнює підбір персоналу та укомплектування вакансій.

З огляду на ситуацію, що склалась, Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року [26] серед основних завдань реформи передбачала такі: (2) Реорганізація системи управління вищою освітою. залучення громадських, професійних об'єднань, асоціацій ЗВО до прийняття рішень; (3) Трансформація університетів у центри незалежної думки, які здатні підготувати професіоналів та згенерувати ідеї для прискореної модернізації країни; (5) Створення належного зв'язку між ринком праці та системою вищої освіти. Ми не будемо аналізувати результати втілення Стратегії, лише зазначимо, що досягти поставлених завдань можна, зокрема, через впровадження нових підходів до організації тісної співпраці закладів освіти та роботодавців, одним з яких є дуальна форма здобуття освіти (проект із адаптації німецьких підходів до організації дуальної освіти реалізується Міністерством освіти і науки України в партнерстві із Представництвом Фонду ім. Фрідріха Еберта та широким колом роботодавців і закладів освіти із 2014 року). І хоча дуальну освіту легше запроваджувати на рівні професійно-технічної освіти, де її було започатковано, але нові вимоги ринку праці, а також суспільне сприйняття статусності саме вищої освіти, яке має соціально-економічне підґрунтя, не можна ігнорувати.

За результатами загальнонаціонального опитування, проведеного Фондом "Демократичні ініціативи" [15] основні позитиви вищої освіти населення вбачає у тому, що вона дає добрі професійні та світоглядні знання (з цим згодні 45% та 51% опитаних відповідно, а не згодні – 32% та 27% респондентів). Втім, лише 26% населення згодні з твердженням, що вища освіта в Україні дає можливості знайти хорошу роботу (не згодні – 56%). Неоднозначний розподіл у громадській думці щодо того, чи дає змогу вища освіта реалізуватися найбільш здібним і талановитим людям (із цим твердженням згодні 43%, а не згодні 37%).

І хоча загальна кількість здобувачів освіти в Україні зменшується через демографічну кризу та розширення можливостей здобуття освіти закордоном, дані про здобувачів освіти різних рівнів за Міжнародною стандартною класифікацією освіти МСКО 2011 свідчать, що відсоток здобувачів вищої освіти завжди був та залишається вищим за відсоток тих, хто здобуває професійно-технічну освіту. І ця тенденція зумовлена не лише тим фактором, що коледжі та технікуми відносяться до фахової передвищої, а не професійно-технічної освіти.



Рис. 2 Розподіл кількості здобувачів у закладах освіти України за МСКО 2011 [16].

Таблиця 2.

Міжнародна стандартна класифікація освіти

Назва освітнього рівня за МСКО	Код освітнього рівня за МСКО	Назва національних освітніх ступенів, освітньо-кваліфікаційних рівнів
Дошкільна освіта	0	Вихованці закладів дошкільної освіти
Початкова освіта	1	Учні 1 – 4 класів денних закладів загальної середньої освіти, які здобувають початкову освіту
Перший етап середньої освіти	2	Учні 5 – 9 класів денних і вечірніх закладів загальної середньої освіти, які здобувають базову середню освіту
Другий етап середньої освіти	3	Учні 10 – 11 (12) класів денних і 10 – 16 класів вечірніх закладів загальної середньої освіти, учні (слухачі) закладів професійної (професійно-технічної) освіти, які здобувають повну загальну середню освіту
Післясередня не вища освіта	4	Учні (слухачі) закладів професійної (професійно-технічної) освіти, які здобувають професійну (професійно-технічну) освіту
Короткий цикл вищої освіти	5	Студенти закладів вищої освіти, які здобувають ступінь вищої освіти "Молодший бакалавр" або освітньо-кваліфікаційний рівень "Молодший спеціаліст"
Бакалаврат або його еквівалент	6	Студенти закладів вищої освіти, які здобувають ступінь вищої освіти "Бакалавр"
Магістратура або її еквівалент	7	Студенти закладів вищої освіти, які здобувають ступінь вищої освіти "Магістр" або освітньо-кваліфікаційний рівень "Спеціаліст"
Докторантура або її еквівалент	8	Здобувачі наукового ступеня вищої освіти "Доктор філософії" та "Доктор наук"

Опосередкованою оцінкою ринку праці якості підготовки фахівців закладами освіти можна вважати рівень зайнятості серед випускників. В країнах із розвинутою системою дуальної освіти рівень зайнятості випускників загалом та за фахом досить високий.



Рис. 3. Відсоток зайнятого населення серед випускників в країнах із розвинутою системою дуальної освіти [6].

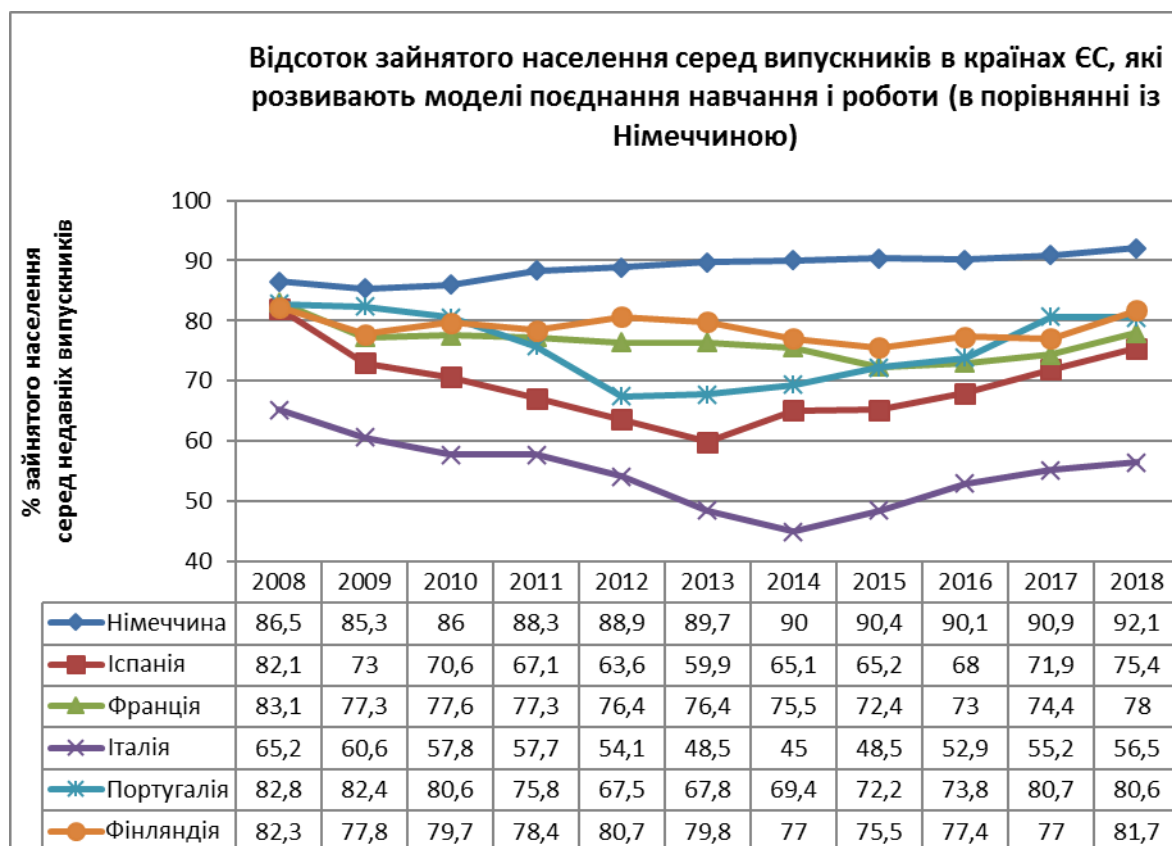


Рис. 4. Відсоток зайнятого населення серед випускників країн ЄС, які розвивають моделі дуальної освіти [6].

В країнах ЄС, корті розвивають моделі дуальної освіти, цей показник нижчий, хоча, звичайно стан національних економік є визначальним фактором наявності робочих місць на ринку праці.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів із впровадження Національної рамки кваліфікацій на 2016-2020 роки» [24] передбачено модернізацію інструментарію проведення моніторингових досліджень про фактичне працевлаштування випускників закладів вищої і професійно-технічної освіти, та, нажал, проблемним залишається збір реальних даних про працевлаштування випускників, особливо, за спеціальністю.

Із 2021 року до розрахунку обсягу фінансування закладів вищої освіти за формулою МОН додається працевлаштування випускників. Враховуючи, що частка здобувачів освіти, які навчаються за кошти державного та місцевих бюджетів, становить не менше 45% від витрат на навчання, важливо забезпечити ефективність використання коштів з врахуванням потреб ринку праці, адже внесок у освіту є внеском у розвиток людського капіталу, а отже у розвиток економіки і добробуту країни, що залежить від рівня кваліфікації її робочої сили, також можливостей адаптуватися і використовувати новітні технології.

Формування в Україні високорозвинутої соціально орієнтованої економіки, що базується на знаннях та інноваціях, визначається як мета Стратегії сталого розвитку “Україна-2020”, схваленою Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5, планом заходів з виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 25 жовтня 2017 р. № 1106 [21], та згадується у Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020 року [25].

За даними Всесвітнього економічного форуму у Звіті про глобальну конкурентоспроможність 2017-2018 років, Україна посіла 81 місце серед 137 досліджуваних держав. Зокрема, 101 місце за ефективністю товарних ринків, 86 - за ефективністю ринку праці, 81 – за показником готовності до адаптації технологій та інновацій, та 35 – за показником «освіта».

Незважаючи на велику кількість вчених та інженерів, а також частку людей, які мають вищу освіту, Україна має посередній рейтинг за показником “Інновації” та низькі значення показників “Взаємозв’язки університетів з промисловістю у сфері досліджень і розробок”, “Технологічна готовність”.



Рис. 5. Питома вага здобувачів освіти 2019/20 н.р., що навчаються за кошти з різних джерел фінансування (%) [16].

Відповідно до індексу інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg у 2018 році, Україна на 53 місці серед 60 досліджуваних держав, що зайняла останню позицію за продуктивністю праці (60 місце), що свідчить про низький рівень застосовуваних технологій та виробництва товарів з низькою доданою вартістю, та посідає 54 місце за рівнем витрат на дослідження та розробки у валовому внутрішньому продукті.

Однак, у 2019 році Україна посіла 2 місце в групі країн із прибутком нижче середнього рівня за даними Глобального індексу інновацій [3] завдяки високому коефіцієнту інноваційної ефективності. Серед сильних сторін держави варто відзначити такі показники, як створення знань і результати наукових досліджень, а також співвідношення патентів за походженням до валового внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності, зокрема завдяки ІТ-індустрії.

Реформування освіти, зокрема, впровадження дуальної форми здобуття освіти, може дати позитивний соціально-економічний ефект. Так, дуальну форму було внесено до загального переліку форм здобуття освіти у частині 1 статті 9 Закону України «Про освіту» [18]. Оскільки дуальна форма поєднує окремі риси інституційної та індивідуальної форм, її було вирішено виокремити в самостійний пункт. Визначення дуальної форми дано у частині 10 статті 9: «спосіб здобуття освіти, що передбачає поєднання навчання осіб у закладах освіти (в інших суб'єктів освітньої діяльності) з навчанням на робочих місцях на підприємствах, в установах та організаціях для набуття певної кваліфікації, як правило, на основі договору».

Закон України «Про фахову передвищу освіту» [19], прийнятий у червні 2019 р., передбачає:

- право закладу фахової передвищої освіти створювати структурні підрозділи, що забезпечують дуальну освіту (ст. 32, ч. 7, п. 5);

- право виборних представників здобувачів денної та дуальної форм брати участь у рейтинговому голосуванні за кандидатів на посаду керівника закладу (ст. 42, ч. 7, п. 3);

- можливість обмеження допустимих форм здобуття фахової передвищої освіти стандартами спеціальностей та закладами вищої освіти (ст. 47, ч. 3);
- урахування особливостей дуальної форми при регулюванні практичної підготовки здобувачів (ст. 50, ч. 7);
- право на перерву у теоретичному навчанні (канікули) не менш як вісім календарних тижнів на навчальний рік для осіб, які здобувають фахову передвищу освіту за дуальною формою (ст. 54, ч. 1, п. 28);
- право здобувачів дуальної форми на отримання академічних та соціальних стипендій, а також інших стипендій, призначених фізичними або юридичними особами (ст. 54, ч. 2);
- право здобувачів дуальної форми на пільговий проїзд у транспорті (ст. 54, ч. 4);
- впровадження дуальної форми здобуття освіти в рамках державно-приватного партнерства (ст. 81, ч. 1, п. 7, ст. 82, ч. 3 п. 3).

Висновки. Законодавчо-нормативна база для розгортання системи дуальної форми здобуття освіти тільки формується, проте її потенціал для вирішення таких питань як зв'язок закладів освіти із роботодавцями, підготовка спеціалістів, затребуваних на ринку праці з сучасними кваліфікаціями в умовах переходу до економіки знань, підвищення шансів здобувачів освіти на працевлаштування після випуску та зниження безробіття серед молоді, вже доведено на прикладах країн ЄС, чий досвід наразі адаптується в Україні.

Література

1. 2016 European Semester: Country Reports and Communication [Електронний ресурс] / European Commission. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/info/publications/2016-european-semester-country-reports_en.
2. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and Means to Managers and Investors, - 1991. - Harper Business, New York, p. 4.
3. Dutta S. GLOBAL INNOVATION INDEX 2018 Energizing the World with Innovation [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent // Cornell University, INSEAD, the World Intellectual. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf.
4. EU benchmarks. Education and Training 2020 [Електронний ресурс] // Eurostat – Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/education-and-training/eu-benchmarks>.
5. Europe 2020 Targets [Електронний ресурс] // Eurostat – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/eurostat/documents/4411192/4411431/Europe_2020_Targets.pdf.
6. Employment rates of recent graduates [Електронний ресурс] // Eurostat – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?jsessionid=6W8rSojLDXBIU5_GTLZ57_U6U6FHQpxHuivaCeKCDgILG49c7M6x!-1619364693?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=t2020_41.
7. Gresham J. Дослідження сфери освіти в Україні [Електронний ресурс] / J. Gresham, D. Ambasz // World Bank. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/790931568661644788/pdf/Overview.pdf>.
8. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States [Електронний ресурс] / Fritz Machlup // Princeton University Press. – 1972. – Режим доступу до ресурсу: https://books.google.com.ua/books?id=kp6vswmpj0C&printsec=frontcover&dq=machlup+the+production+of+knowledge+in+the+united+state&hl=en&ei=ZYW1TZn2BYz6swOZxenyCw&sa=X&oi=book_result&ct=result&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false.
9. OECD (2014), Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing. [Електронний ресурс]: <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2014-en>
10. Oxford Reference [Електронний ресурс] // Oxford University Press – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110803100041196>.
11. Skills for a Modern Ukraine. [Електронний ресурс] / X.Del Carpio, O. Kupets, N. Muller, A. Olefir // Overview booklet. World Bank, Washington, DC. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25741>.
12. Tertiary educational attainment by sex, age group 30-34 [Електронний ресурс] // Eurostat – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=t2020_41&language=en.
13. В.В.Іванова. Економіка, заснована на знаннях, та економіка знань: адекватність використання категорій. [Електронний ресурс]: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_14/V_V_IvanovaKnowledge_based_economy_and_knowledge_economy_adequacy_of_categories_usage.pdf
14. Вища освіта в Україні: громадська думка студентів. Опитування. [Електронний ресурс] // Фонд "Демократичні ініціативи" імені Ілька Кучеріва. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://dif.org.ua/article/vishcha-osvita-v-ukraini-gromadska-dumka-studentiv>.
15. Вища освіта в умовах реформи: зміни громадської думки. Загальнонаціональне опитування студентів [Електронний ресурс] // Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва, фірма «Окрейніан соціолоджі сервіс». – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://dif.org.ua/article/vishcha-osvita-v-umovakh-reformi-zmini-gromadskoi-dumki_2016.
16. Демографічна та соціальна статистика / Освіта [Електронний ресурс] // Держстат України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vysh_osvita/arch_vysh_osvita.htm.
17. Жарінова А. Економіка знань: зміст та роль інтелекту людини в її формуванні [Електронний ресурс] / А.Г. Жарінова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: [зб. наук. праць].. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_28/Jarinova.pdf.
18. Закон України "Про освіту" від 18.03.2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
19. Закон України «Про фахову передвищу освіту» від 20.03.2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2745-19>
20. Інтерв'ю першого заступника Міністра освіти і науки України Володимира Ковтунця. [Електронний ресурс] // Освіта.ua. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://osvita.ua/vnz/56653/>.
21. Офіційний вісник України, 2018 р., № 24, ст. 852
22. Політична економія: навч. посіб. /за ред. В.О.Рибалкіна, В.Г.Бодрова. – К.: Академвидав, 2007. – 672 с.
23. Поплавська Ж., Поплавський В. Інтелектуальний капітал економіки знань // Вісник НАН України, 2007.- № 2. - С.52-62.

24. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів із впровадження Національної рамки кваліфікації на 2016-2020 роки» від 14 грудня 2016 р. № 1077-р [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1077-2016-%D1%80>.
25. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року. [Електронний ресурс]: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1109.html
26. Федуллова Л.І. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН Україн. - К., 2009. – 600 с.

References

1. 2016 European Semester: Country Reports and Communication [Електронний ресурс] / European Commission. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/info/publications/2016-european-semester-country-reports_en.
2. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and Means to Managers and Investors, - 1991. - Harper Business, New York, p. 4.
3. Dutta S. GLOBAL INNOVATION INDEX 2018 Energizing the World with Innovation [Електронний ресурс] / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent // Cornell University, INSEAD, the World Intellectual. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf.
4. EU benchmarks. Education and Training 2020 [Електронний ресурс] // Eurostat – Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/education-and-training/eu-benchmarks>.
5. Europe 2020 Targets [Електронний ресурс] // Eurostat – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/eurostat/documents/4411192/4411431/Europe_2020_Targets.pdf.
6. Employment rates of recent graduates [Електронний ресурс] // Eurostat – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?jsessionid=6W8rSojLDXBIU5_GTLZ57_U6U6FHQpxHuivaCeKCDgILG49c7M6x!-1619364693?tab=table&plugin=1&language=en&rcode=t2020_41.
7. Gresham J. Дослідження сфери освіти в Україні [Електронний ресурс] / J. Gresham, D. Ambasz // World Bank. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/790931568661644788/pdf/Overview.pdf>.
8. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States [Електронний ресурс] / Fritz Machlup // Princeton University Press. – 1972. – Режим доступу до ресурсу: https://books.google.com.ua/books?id=kp6vswmpj0C&printsec=frontcover&dq=machlup+the+production+of+knowledge+in+the+united+states&hl=en&ei=ZYW1TZn2BYz6swOZxenyCw&sa=X&oi=book_result&ct=result&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false.
9. OECD (2014), Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing. [Електронний ресурс]: <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2014-en>
10. Oxford Reference [Електронний ресурс] // Oxford University Press – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110803100041196>.
11. Skills for a Modern Ukraine. [Електронний ресурс] / X.Del Carpio, O. Kupets, N. Muller, A. Olefir // Overview booklet. World Bank, Washington, DC. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25741>.
12. Tertiary educational attainment by sex, age group 30-34 [Електронний ресурс] // Eurostat – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&rcode=t2020_41&language=en.
13. V.V.Ivanova. Ekonomika, zasnovana na znannyah, ta ekonomika znan: adekvatnist vikoristannya kategorij. [Elektronnij resurs]: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_14/V_V_IvanovaKnowledge_based_economy_and_knowledge_economy_adequacy_of_categories_usage.pdf
14. Visha osvita v Ukraini: gromadska dumka studentiv. Obituvannya. [Elektronnij resurs] // Fond "Demokratichni iniciativi" imeni Ilka Kucheriva. – 2015. – Rezhim dostupu do resursu: <http://dif.org.ua/article/vishcha-osvita-v-ukraini-gromadska-dumka-studentiv>.
15. Visha osvita v umovah reformi: zmini gromadskoyi dumki. Zagalnonacionalne opituvannya studentiv [Elektronnij resurs] // Fond «Demokratichni iniciativi» imeni Ilka Kucheriva, firma «Yukrejinian sociolodzhi servis». – 2017. – Rezhim dostupu do resursu: https://dif.org.ua/article/vishcha-osvita-v-umovakh-reformi-zmini-gromadskoi-dumki_2016.
16. Demografichna ta socialna statistika / Osvita [Elektronnij resurs] // Derzhstat Ukraini. – 2019. – Rezhim dostupu do resursu: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vysh_osvita/arch_vysh_osvita.htm.
17. Zharinova A. Ekonomika znan: zmist ta rol intelektu lyudini v yiyi formuvanni [Elektronnij resurs] / A.G. Zharinova // Problemi pidvishennya effektivnosti infrastrukturi: [zb. nauk. prac]. – 2010. – Rezhim dostupu do resursu: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_28/Jarinova.pdf.
18. Zakon Ukraini "Pro osvitu" vid 18.03.2020 [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu do resursu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
19. Zakon Ukraini «Pro fahovu peredvishu osvitu» vid 20.03.2020 [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu do resursu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2745-19>
20. Interv'y u pershogo zastupnika Ministra osviti i nauki Ukraini Volodimira Kovtuncyaca. [Elektronnij resurs] // Osvita.ua. – 2017. – Rezhim dostupu do resursu: <https://osvita.ua/vnz/56653/>.
21. Oficijnij visnik Ukraini, 2018 r., № 24, st. 852
22. Politichna ekonomiya: navch. posib. /za red. V.O.Ribalkina, V.G.Bodrova. – K.: Akademvidav, 2007. – 672 s.
23. Poplavska Zh., Poplavskij V. Intelektualnij kapital ekonomiki znan // Visnik NAN Ukraini, 2007.- № 2. - S.52-62.
24. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukraini «Pro zatverdzhennya planu zahodiv iz vprovadzhennya Nacionalnoyi ramki kvalifikacij na 2016-2020 roki» vid 14 grudnya 2016 r. № 1077-r [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu do resursu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1077-2016-%D1%80>.
25. Strategiya reformuvannya vishoyi osviti v Ukraini do 2020 roku. [Elektronnij resurs]: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1109.html
26. Fedulova L.I. Ekonomika znan: pidruch. [dlya stud. vish. navch. zakl.] / NAN Ukraini; In-t ekon. ta prognosuv. NAN Ukrain. - K., 2009. – 600 s.

УДК 330.34:620.9

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-115-120

МАКСИМЕНКО Т.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЕКОНОМІЧНІ ВЗАЄМОДІЇ В СОЦІОТЕХНІЧНИХ СИСТЕМАХ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

В статті розглянуто основні моделі взаємозв'язків енергетики та економіки, досліджено перехід електроенергетики з виробничої в соціотехнічну систему, орієнтовану на самоорганізацію. Визначено бар'єри, що перешкоджають підвищенню ефективності використання енергії та запропоновано обов'язкові і стимулюючі заходи, що сприятимуть ефекту масштабування, технологічного удосконалення виробництва в галузі та досягненню мережевого паритету.

Ключові слова: енергетика, соціотехнічна система, енергозбереження, моделювання, економіка

MAKSYMENKO T.

Ivano-Frankivsk national technical university of oil and gas

ECONOMIC INTERACTIONS IN SOCIO-TECHNICAL ENERGY SECTOR SYSTEMS

Undisputed production on fuel and energy resources (FER), preserved due to the fact that it can be exhausted in the long run, as well as significant pollution of long-term emissions from their combustion, attracting people to what is needed, rational use and economic use, as well as switching to other local energy sources that reach significant energy energy (BER) and renewable energy sources (RES).

The use of renewable energy sources, in particular solar and wind energy, has gained significant scale and a steady upward trend. According to various forecasts, this share by 2050 in many countries will reach 30%. PDE power systems have several undeniable advantages, which include: location, inexhaustibility, minimal environmental impact, free, operational safety and a fairly high aesthetics.

It is worth noting, however, some shortcomings of power systems with PDE, which include: low energy intensity, relatively high cost of equipment and low stability of output power. Thus, in most cases, especially when used in small power plants, PDE will be more acceptable than FER.

The article deals with the basic models of interconnection of energy and economy, investigates the transition of electricity from the production to the socio-technical system, focused on self-organization. The barriers to energy efficiency have been identified and mandatory and incentive measures have been proposed that will contribute to the scaling effect, technological improvement of production in the industry and the achievement of network parity.

Keywords: energy, social engineering system, energy saving, modeling, economy.

Безперервне зростання цін на паливно-енергетичні ресурси (ПЕР), запаси яких можуть бути вичерпані вже в найближчій історичній перспективі, а також значне забруднення довкілля викидами при їх спалюванні, приводить людей до розуміння необхідності раціональнішого і економнішого їх витрачання, а також переходу на використання альтернативних джерел енергії, до числа яких відносять вторинні енергоресурси (ВЕР) і поновлювані джерела енергії (ПДЕ).

Використання поновлюваних видів енергії, зокрема енергії сонця і вітру, набуло відчутних масштабів і стійкої тенденції до росту. За різними прогнозами, ця доля до 2050 рр. у багатьох державах досягне 30%. Енергосистеми з ПДЕ мають декілька безперечних переваг, яких належать: місцезнаходження, невичерпність, мінімальний вплив на довкілля, безкоштовність, безпека експлуатації і досить висока естетичність.

Варто, проте, відмітити і деякі недоліки енергосистем з ПДЕ, до числа яких відносяться: низька інтенсивність потоку енергії, порівняно висока вартість устаткування і низька стабільність вихідної потужності. Таким чином, у більшості випадків, особливо при використанні в невеликих енергокомплексах, ПДЕ будуть прийнятнішими, ніж ПЕР.

Актуальність дослідження полягає в дослідженні економіки альтернативних джерел енергії у вирішенні глобальних проблем.

На сьогоднішній день існує досить великий спектр літератури, що освітлює проблеми впровадження альтернативних джерел, як спосіб відповіді на глобальні виклики зовнішнього середовища. Генезис наукової думки представлений в роботах таких учених як Д.Белл, В.В.Загладин, П.Л.Капіца, Н.Н.Моїсєєв, Г.Пауке, А.Тоффлер, В.А. Ангельгардт та ін. Енергетичні проблеми в контексті екології розкриваються в роботах: В.І. Вернадського, А.А. Горелова, Б.І.Козлова, І.Б.Новіка, Н.Ф.Реймерса, К.К.Ребане, А.Д.Урсула, А.Л.Яншина, У.Брауна, Г.Кана, І. Стенгерса. Прогнозуванням розвитку енергетики займалися Р.Д. Маргулова, Н.Н.Моїсєєва, Д. Рейли, Ж. Фриш, В.Хефеле, Д.Емондс та ін., а також китайські лідери Мао Цзедун і Чжоу Еньлай.

В той же час, багато аспектів розвитку енергетики в теоретичному і методологічному плані досліджені недостатньо. Різноманіття різних аспектів управління енергетичним комплексом, актуальність пошуку нових підходів до рішення проблем державного управління структурними перетвореннями галузі обумовлює важливість проведення подальших наукових досліджень в цьому напрямі.

Енергетика є стратегічною галуззю, і від неї безпосередньо залежить безпека держави. З цієї причини існують неформальні правила відсікання небажаних інвесторів, особливо іноземних (з держав, що не є стратегічними союзниками країни). Така поведінка не є ознакою закритості країни або відмови її від цивілізованих правил ведення бізнесу - йдеться лише про захист національної безпеки. Як приклад можна привести Великобританію, де "Газпрому" було відмовлено в участі в капіталі національних газорозподільних мереж. З цієї ж причини іноземні інвестори, допущені до реалізації внутрішньодержавних енергетичних інвестиційних проєктів, належать до найуразливішої категорії інвесторів. Як правило, національні енергетичні компанії прагнуть отримати їх фінансові ресурси і технології, але не допустити їх до участі в управлінні. Після того, як потреба в таких інвесторах відпадає, є небезпека їх витіснення з капіталу відповідних підприємств. В силу цього виникає логічне протиріччя між необхідністю залучення інвесторів, що мають значні фінансові ресурси, передовими технологіями, і необхідністю збереження національного контролю над стратегічною галуззю економіки і недопущення в неї компаній з інших держав.

Енергетична галузь за період свого розвитку в ХХ ст. пройшла шлях від технологічної підсистеми (блок-станція промислового підприємства) до виробничої системи, а на початку ХХІ ст. перетворилася на соціотехнічну систему (СТС). Соціотехнічна система складається з технічної підсистеми, підсистеми персоналу, зовнішнього середовища і призначена для комплексного розгляду взаємодій між людиною і технологіями.

До недавнього часу, основне призначення електроенергетики, як виробничої системи було виконувати роботу по електрифікації територій, тобто розширити використання електрики замість інших видів енергії. Зміни цієї виробничої системи повністю підкорялося цій меті, нарощувався її виробничий потенціал, який був невід'ємною частиною економічного потенціалу держави. Тимчасовий спад електроспоживання дозволив поставити і вирішити завдання реорганізації галузі, тобто визначитися з новою організаційною формою і завершити перехід до неї в 2010 р. Основним результатом цих змін можна вважати перехід електроенергетики з виробничої в соціотехнічну систему, орієнтовану на самоорганізацію і, отже, можливість розвитку [1].

Енергетика включає:

- традиційну складову технологічного розвитку;
- інституційне середовище (правила регулювання, норми господарювання);
- конфігурацію акторів і їх соціальні практики (взаємовідносини і взаємодії між виробниками і споживачами енергії, регулятором, громадськими організаціями і т. д.);
- соціокультурний контекст (культурні цінності і соціально-економічні тренди).

Сучасний виробничий комплекс електроенергетики є відкритою системою, стабільність якої багато в чому залежить від умов, особливостей і тенденцій розвитку зовнішнього середовища. Стійкість є індикатором ефективних адаптаційних механізмів в умовах невизначеної економічної ситуації [2].

Політика, грає значну роль в життєдіяльності галузі. Наприклад, тарифні цикли співпадають з політичними циклами країни і регіонів. Функціонування ринку енергії також залежить від позиції держави і поки не демонструє чітких цінових сигналів для інвесторів, виробників і споживачів енергії. Енергетична галузь має усі ознаки складних систем: багаторівневність підсистем і складність їх взаємодії, ієрархічну організаційну структуру, схильність впливу зовнішніх чинників, а також складається з технічної підсистеми, підсистеми персоналу і зовнішнього середовища, що є доказом, того що вона є складною системою соціотехнічного характеру.

Нині увага міжнародної громадськості акцентована на стратегії інноваційного розвитку енергетики і ефективного енерго-менеджмента [3]. Збільшення високотехнологічної складової економіки Євросоюзу - тема, досить тісно пов'язана з проблемами енергопостачання, переходу на альтернативні джерела енергії, переробки промислових і побутових відходів, охорони довкілля і стабілізації клімату, модернізації економічної і соціальної інфраструктури і зміцнення безпеки країни, у тому числі енергетичної. За джерелами забезпечення енергетичних потреб Європейський Союз має свою специфіку. Країни ЄС в сукупності не забезпечені енергетичними ресурсами власного походження в об'ємі, достатньому для задоволення внутрішнього попиту на енергію. Нині близько 50 енергетичних потреб регіону задовольняється за рахунок імпорту джерел. Ця цифра може збільшитися до 70 якщо впродовж найближчих 20-30 років не буде прийнято адекватних заходів [4]. В першу чергу це торкнеться імпорту природного газу і нафти [5].

Німеччина, як один з видатних нетто-імпортерів, першою стала надавати особливе значення енергетичній сфері в загальноєвропейському контексті. Зростання масштабів світової торгівлі енергетичними ресурсами неминує веде до ускладнення географії міжнародних транзитних систем, надійність яких випробовуватиме дію технологічних, політичних і економічних ризиків.

В силу свого положення в системі міжнародних координат і політичної ваги Німеччина несе особливу відповідальність за збереження світу і стабільність на європейському континенті. На порядку денному в енергетичній сфері у Федерального уряду стоїть завдання - зробити Німеччину першою країною у світі, яка до 2050 р. повністю перейде на енергію, що отримується з екологічно чистих джерел (ПДЕ) [6]. Певні успіхи в цій області очевидні вже зараз. Програма згорання атомної енергетики дала потужний

імпульс розвитку ПДЕ. Поворот до них закономірний з наступних причин: відносна екологічність, практична невичерпність, інфраструктурні переваги, незалежність від імпорту енергоносіїв. ФРН займає почесне 2-е місце у світі по технічних досягненнях в області альтернативної енергетики. Важко знайти яку-небудь іншу європейську країну, в якій поєднувалися б усі види альтернативних енергетичних ресурсів.

Моделі, широко використовувані для дослідження взаємозв'язків енергетики і економіки, приведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Досвід моделювання взаємозв'язків енергетики і економіки

Рік	Назва моделі, об'єкт дослідження	Організація-розробник	Структура виробничого блоку моделі	Мета моделювання
1	2	3	4	5
Оптимізаційні моделі				
1974	EFOM – ENV [7; 8]; країни Європи	Європейська комісія	Більше 500 технологій	Вибір енергетичних технологій, що мінімізують приведені витрати при заданому попиту на енергію; аналіз технологічних і екологічних обмежень розвитку енергетики
1976	MARKAL [9; 10]; об'єкт визначається користувачем (муніципалітет, регіон, країна)	Міжнародне енергетичне агентство	1000–4000 технологій	Те ж, що і для EFOM -ENV
1984	MESSAGE [11]; глобальна (11 регіонів)	Міжнародний інститут прикладного системного аналізу	Більше 1500 технологій	Те ж, що і для EFOM -ENV, але з описом потоків міжрегіональної торгівлі енергоресурсами
2007	TIMES (MARKAL EFOM) [12]; об'єкт визначається користувачем (муніципалітет, регіон, країна)	Міжнародне енергетичне агентство	Більше 1000 технологій	Те ж, що і для EFOM -ENV, але з обліком можливостей вибору довжини тимчасового такту моделі
Імітаційні моделі				
1980	LEAP [13; 14]; об'єкт визначається користувачем (муніципалітет, регіон, країна, група країн)	Стокгольмський інститут довкілля, США	Більше 1000 технологій	Аналіз сценаріїв розвитку галузей ПЕК з урахуванням макроекономічних, територіальних і програмних чинників
Моделі інтеграції економетричних і балансових оцінок				
1974	Міжгалузева модель зростання з описом енергетичних технологій [15]; США	Гарвардський університет США	9 галузей, в т. ч. добування вугілля, вуглеводнів, нафтопереробка електроенергетика, газопостачання	Оцінка ефективності податкової політики з точки зору стимулювання енергозбереження і підвищення енергетичної безпеки
Моделі економічних взаємодій				
1995	GEM - E3 [16]; країни Євросоюзу, глобальна (37 регіонів)	Об'єднаний дослідницький центр Європейської комісії	26 галузей, в т. ч. добування вугілля, нафти і природного газу, електроенергетика. Товарні ринки описані в термінах моделей досконалою і монополістичною конкуренцією олігополії Курно	Оцінка ефектів економічної, енергетичної і екологічної політики
1996	MSG6 [17; 34]; Норвегія	Науково-дослідний відділ Статистичного управління, Норвегія	40 галузей, в т. ч. видобуток нафти і природного газу, нафтопереробка, електроенергетика трубопровідний транспорт. Ринки продукції добувних галузей – досконала конкуренція; ринки продукції переробних галузей – монополістична конкуренція	Те ж, що і для GEM - E3
1998	GTAP - E [18; 19]; глобальна (80 регіонів)	Університет Пердю США	50 галузей, в т. ч. добування вугілля, нафти і природного газу, електроенергетика, нафтопереробка. Усі товарні ринки абсолютно конкурентні	Те ж, що і для GEM - E3, але з описом механізмів торгівлі квотами на викиди
1999	ECOSMEC [20]; Данія	Міністерство торгівлі і промисловості, Данія	34 галузі, в т. ч. видобуток нафти і природного газу, нафтопереробка газозабезпечення, тепло-електроенергетика; 4 технології виробництва електроенергії і тепла. Ринки тепла і електроенергії – природна монополія; інші товарні ринки - досконала конкуренція	Оцінка ефектів від введення податків на викиди, зниження бар'єрів входу/виходу в галузі тепло- і електроенергетики

1	2	3	4	5
2006	IMACLIM – R [21]; глобальна регіонів) (12)	Міжнародний науково-дослідний центр по довкіллю і розвитку	12 галузей, в т. ч. видобуток вугілля, нафти і природного газу, нафтопереробка, електроенергетика. Усі товарні ринки абсолютно конкурентні	Те ж, що і для GEM - E3, але з деталізованим представленням ефектів енергетичної політики на мікрорівні
2007	ATCEM - E3 [22]; Австрія	Інститут передових досліджень, Австрія	25 галузей, в т. ч. видобуток вугілля, видобуток нафти і природного газу нафтопереробка, електроенергетика; 6 технологій виробництва електроенергії і тепла. Усі товарні ринки абсолютно конкурентні	Оцінка ефектів від зміни структури споживання первинних енергоресурсів, в т. ч. збільшення ролі поновлюваних джерел енергії. Ідентифікація ефектів від продажу квот на викиди
2010	CITE [23]; Швейцарія	Центр економічних досліджень Швейцарської вищої технічної школи, Швейцарія	12 галузей, в т. ч. електроенергетика, видобуток паливно- енергетичних ресурсів; 7 технологій виробництва електроенергії і тепла. Ринки промислових товарів - монополістична конкуренція; ринки товарів кінцевого використання - досконала конкуренція	Оцінка ефектів від введення податків на викиди, згорання атомної енергетики, заміщення органічного палива поновлюваними джерелами енергії
2014	Багатосекторна модель економіки В'єтнаму [24]	Університет Сассекса Великобританія	25 галузей, в т. ч. добування вугілля, нафти і природного газу, нафтопереробка, електроенергетика. Усі товарні ринки абсолютно конкурентні	Оцінка ефектів від скорочення субсидій на видобування корисних копалин і введення податків на викиди
Модельні комплекси				
1978	ETA – MACRO [25]; США	Стенфордський університет, США	9 технологій виробництва електричної енергії, 7 технологій виробництва "неелектричної" енергії	Оцінка економічних ефектів вибору "безатомної" енергетичної стратегії
1970	PIES [26]; США	Федеральне енергетичне управління, США	5 технологій виробництва первинних енергоресурсів, 2 технології перетворення енергії, розподіл енергії	Оцінка ефектів енергетичної політики (у т. ч. аналіз перспективних напрямів постачань природного газу Аляски)

Кліматичні умови практично будь-якого регіону країни сприятливі для розвитку "зеленої" енергетики (оптимізаційні та імітаційні моделі). Моделювання взаємозв'язків енергетики і економіки з часом істотно трансформувалося (моделі інтеграції економетричних і балансових оцінок та моделі економічних взаємодій 1995-1996 рр.).

Проблеми априорного визначення напрямів зв'язків енергетики і економіки, послідовного, а не одночасного пошуку траєкторій їх розвитку частково вирішуються в моделях, інтегруючих економетричні і балансові оцінки (моделі економічних взаємодій 1998-2006 рр.)

Економетрична складова в названих моделях відповідає за опис макроекономічної динаміки, балансова складова - за опис відтворювальних параметрів економіки (моделі економічних взаємодій 2007-2014 рр.). Ці моделі, що спираються на ідею структурної рівноваги і розглядають ПЕК в системі з іншими галузями, пропонують порівняно з оптимізаційними і імітаційними моделями ПЕК ширші можливості аналізу механізмів міжгалузевих взаємодій (модельні комплекси).

Усі розглянуті моделі можуть використовуватися як самостійно, так і у складі модельних комплексів, що відбивають логічну послідовність досліджень взаємозв'язків енергетики і економіки. Поєднання в інтерактивному режимі різних методів економічного аналізу, програмних модулів і інформаційних масивів є виправданим у випадках, коли потрібне проведення складних експериментальних розрахунків з ієрархічно організованими зв'язками.

"Сонячна енергетика - це найдорожча, але при цьому галузь, що найдинамічніше розвивається. Німеччина - світовий лідер у виробництві енергії за допомогою фотоелектричних перетворювачів. Враховуючи, що 60-70% всієї споживаної в Німеччині енергії йде на обігрів жителів, фото-гальваніку надають особливе значення. Щороку площа сонячних колекторів практично подвоюється" [27].

"Енергію Сонця можна використати і в глобальних масштабах. Як виявилось, ще в 2003 р. за ініціативою німецької асоціації Римського клубу стартував так званий "Desertic project", який планує передачу сонячної електроенергії з Сахари до берегів Середземномор'я, а звідти далі в Європу. Підраховано, що пустеля Сахара могла б генерувати до 450 ТВт електроенергії щорічно. Проект має на увазі застосування парових турбін, але залишає місце і фотоелектричним перетворювачам. Масштабні інвестиції в цю багатообіцяючу галузь енергетики себе виправдовують. Очікується, що до 2030 р. ця галузь забезпечуватиме близько 9% енергоспоживання країни" [28].

І, проте, незважаючи на те, що Німеччина упевнено рухається вперед, вона все ще знаходиться на початку довгого шляху. Для досягнення амбітних політичних цілей у сфері енергетики і клімату і надалі потрібні

значні зусилля. Необхідно ще ширше використати потенціал підвищення енергоефективності з тим, щоб і надалі знижувати кількість споживаної енергії в усіх секторах. Використання ПДЕ повинне і надалі розширюватися, а наявні електростанції необхідно перетворити так, щоб було забезпечено надійне енергопостачання.

Згідно зі світовим досвідом і аналізом BCG, можна виділити наступні бар'єри, що перешкоджають підвищенню ефективності використання енергії :

- ринкові (високі трансакційні витрати, структура ринку і цінові спотворення);
- технічні (обмежений доступ до сучасних технологій і нестача відповідних фахівців для їх впровадження);
- інформаційні (відсутність знань про вигоди підвищення енергоефективності);
- фінансові (відсутність у представників фінансових інститутів інтересу до здійснення інвестицій в підвищення енергоефективності економіки);
- інституційні (розмір тарифів на електроенергію не сприяє вкладенню коштів в підвищення енергоефективності).

У розвинених зарубіжних країнах комплексна державна політика у сфері енергозбереження почала реалізовуватися з середини 90-х років минулого століття. Стимулом для її розробки і впровадження послужила друга хвиля зростання цін на енергоносії на світовому ринку і в першу чергу на нафту. З метою подолання вказаних вище бар'єрів, для підвищення енергоефективності, як правило, застосовувалися обов'язкові і стимулюючі заходи. Співвідношення даних двох типів заходів залежало від особливостей правозастосовної практики в конкретній країні, а також від її від її історичної спадщини.

До обов'язкових заходів відносяться нормативи і стандарти у сфері енергоспоживання, невиконання яких призводить до санкцій (накладення штрафів, відгук ліцензій і інше), а також зобов'язання компаній по зниженню енергоспоживання з розрахунку на одиницю продукції, що випускається, і скороченню емісії парникових газів.

До розряду стимулюючих заходів відносять податки на енергоносії, пільги для підприємств з різних секторів економіки, що реалізують енергозбережні програми, а також ринок сертифікатів на викид парникових газів.

Як результат, активне зростання альтернативної енергетики в минулі роки, ефекти масштабування і технологічного удосконалення виробництва в галузі привели до істотного здешевлення ПДЕ і досягненню мережевого паритету у все більшому числі регіонів світу (стан паритету вартості енергії, отриманої із звичайних джерел і альтернативних). Проте для стимулювання старту розвитку галузей ПДЕ на нових ринках, особливо в країнах, що не мають гострої нужди в енергетичних ресурсах, все ще потрібно державна підтримка.

Література

1. Бараннік В.О. Енергоефективність регіонів України: проблеми оцінки та наявний стан. Інститут стратегічних досліджень, серпень 2017 [Електронний ресурс]: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/energoefekt-5cecc.pdf>
2. Денисюк С.П. Формування політики підвищення енергетичної ефективності – сучасні виклики та європейські орієнтири // Енергетика: економіка, технології, екологія. – 2013. – №2. – С. 7–22.
3. Завгородня С.П. Фактори виникнення енергетичної бідності та пріоритетні напрями її подолання. – К.: Інститут стратегічних досліджень, жовтень 2017 р. [Електронний ресурс] http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/energet_bidnist-66a29.pdfПоказатели энергоэффективности: основы статистики. – OECD/IEA, 2014. – 406 p.
4. Политика повышения энергоэффективности: передовой опыт. – Нью-Йорк и Женева: UNECE, 2015. – 102 с.
5. Clean Energy For All Europeans. – European Commission Brussels, 30.11.2016 COM(2016) 860
6. Энергетическая политика стран вне МЭА. Восточная Европа, Кавказ и Центральная Азия. Основные положения. – OECD/IEA, 2014. – 45 с
7. Broek M., Oostvoorn F., Harmelen T., Akel W. The EC Energy and Environment Model EFOM-ENV Specified in GAMS. The Case of Netherlands / The Commission of European Communities. ECN-C-92-003. 1992. 79 p. URL: <ftp://ftp.ecn.nl/pub/www/library/report/1992/c92003.pdf>
8. Kopsakangas-Savolainen M. Quantity Versus Price Competition in the Deregulated Finnish Electricity Markets // Finnish Economic Papers. 2003. Vol. 16. No. 2. Pp. 51–60.
9. Bhattacharyya S., Timilsina C.R. A Review of Energy System Models // International Journal of Energy Sector Management. 2010. Vol. 4. No. 4. Pp. 494–518. DOI: 10.1108/17506221011092742.
10. Loulou R., Goldstein G., Noble K. Documentation for the MARKAL Family of Models / Energy Technology Systems Analysis Programme. 2004. 32 p. URL: http://www.iea-etsap.org/web/MrklDoc-I_StdMARKAL.pdf
11. Messner S. User's Guide for the Matrix Generator of Message II. Parts I and II: Model Description and Implementation Guide, and Appendices / International Institute for Applied System Analyses. Working Paper WP-84-71. 1984. 186 p. URL: http://www.iiasa.ac.at/publication/more_WP-84-071.php
12. Integrated MARKAL-EFOM System (TIMES) Model ndpartnership.org/toolbox/integrated-markal-efom-system-times-model
13. <https://www.energycommunity.org/default.asp?action=introduction>
14. LEAP 2014 User Guide / Stockholm Environment Institute. 2014. URL: <http://www.energycommunity.org/WebHelpPro/LEAP.htm>
15. Richard Loulou. ETSAP-TIAM: the TIMES integrated assessment model. Part I: Model structure [Електронний ресурс] / R. Loulou, M. Labriet // Energy Technology Systems Analysis Program. — 2007 — Режим доступу: <http://www.etsap.org/applicationGlobal.asp/>
16. P. Capros & Denise Van Regemorter & Leonidas Paroussos & P. Karkatsoulis & C. Fragkiadakis & S. Tsani & I. Charalampidis & Tamas Revesz, 2013. "GEM-E3 Model Documentation," JRC Working Papers JRC83177, Joint Research Centre (Seville site).
17. MSG-TECH: Analysis and documentation of a general equilibrium model with endogenous climate technology adaptations https://www.cree.uio.no/publications/CREE_working_papers/2013/wp_2013_23.html
18. Rutherford T.F., Paltsev S.V. GTAP-Energy in GAMS: The Dataset and Static Model / Department of Economics, University of Colorado at Boulder. Working Paper No. 00-02. 2000. 42 p. URL: <http://www.colorado.edu/economics/papers/papers00/wp00-2.pdf>
19. J.-M. Burniaux, T.P. Truong, GTAP-E: An Energy-Environmental Version of the GTAP Model, GTAP Technical Paper No. 16, 2002 in press.
20. Gortz M., Hansen J.V. Regulation of Danish Energy Markets with Imperfect Competition / Danish Economic Council. 1999. URL: <http://www.dors.dk/graphics/Synkron-Library/Publikationer/Arbejdsrapirer/ARBPAPIR99.02.PDF>

21. The Imacim-R model: infrastructures, technical inertia and the costs of low carbon futures under imperfect foresight <https://ideas.repec.org/p/hal/journal/hal-00719279.html>
22. Revesz T., Balabanov T. A Guide to ATCEM-E3: Austrian Computable Equilibrium Model for Energy – Economy – Environment Interactions / Corvinus University, The Austrian National Bank. 2007. URL: https://www.ihs.ac.at/publications/eco/recent_publ/atcem-e3moddescr09.pdf
23. Bretschger L., Ramer R., Schwark F. Impact of Energy Conservation Policy Measures on Innovation, Investment and Long-term Development of the Swiss Economy. Results from the Computable Induced Technical Change and Energy (CITE) Model / Swiss Federal Office of Energy. 2010. 153 p. URL: http://www.bfe.admin.ch/forschungewg/02544/02803/index.html?lang=de&dossier_id=04774
24. Willenbockel D., Hoa H.C., Noi H. Fossil Fuel Prices and Taxes: Effects on Economic Development and Income Distribution in Vietnam / Institute of Development Studies at the University of Sussex, Central Institute for Economic Management. 2011.
25. Manne A.S. ETA: A Model for Energy Technology Assessment // Bell Journal of Economics and Management Science. 1976. Vol. 7. No. 2. Pp. 379–406.
26. Hogan W.W. Energy Policy Models for Project Independence // Computers and Operations Research. 1975. Vol. 2. No. 3–4. Pp. 251–271. DOI: 10.1016/0305-0548(75)90008-8.
27. Энергетическая политика стран вне МЭА. Восточная Европа, Кавказ и Центральная Азия. Основные положения. – OECD/IEA, 2014. – 45 с
28. Бауэр В.П., Жевтило В.И., Розанов В.А. Перспективы женьминьби в усилении регионального влияния валюты Китая // Безопасность бизнеса. - М.: Юрист, 2013, № 4. - С. 26-28

References

1. Barannik V.O. Energoefektivnist regioniv ukrayini: problemi ocinki ta nayavniy stan. Institut strategichnih doslidzhen, serpen 2017 [Elektronnij resurs]: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/energoefekt-5cecc.pdf>
2. Denisyuk S.P. Formuvannya politiki pidvishennya energetichnoyi efektyvnosti – suchasni vikliki ta yevropejski oriyentiri // Energetika: ekonomika, tehnologiyi, ekologiya. – 2013. – №2. – S. 7–22.
3. Zavgorodnya S.P. Faktori viniknennya energetichnoyi bidnosti ta prioritetni napryami yiyi podolannya. – K.: Institut strategichnih doslidzhen, zhovten 2017 r. [Elektronnij resurs] http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/energet_bidnist-66a29.pdf Pokazatelni energoeffektivnosti: osnovy statistiki. – OECD/IEA, 2014. – 406 p.
4. Politika povysheniya energoeffektivnosti: peredovoy opyt. – Nyu-York i Zheneva: UNECE, 2015. – 102 s.
5. Clean Energy For All Europeans. – European Commission Brussels, 30.11.2016 COM(2016) 860
6. Energeticheskaya politika stran vne MEA. Vostochnaya Evropa, Kavkaz i Centralnaya Aziya. Osnovnye polozheniya. – OECD/IEA, 2014. – 45 s
7. Broek M., Oostvoorn F., Harmelen T., Akel W. The EC Energy and Environment Model EFOM-ENV Specified in GAMS. The Case of Netherlands / The Commission of European Communities. ECN-C-92-003. 1992. 79 p. URL: <ftp://ftp.ecn.nl/pub/www/library/report/1992/c92003.pdf>
8. Kopsakangas-Savolainen M. Quantity Versus Price Competition in the Deregulated Finnish Electricity Markets // Finnish Economic Papers. 2003. Vol. 16. No. 2. Pp. 51–60.
9. Bhattacharyya S., Timilsina C.R. A Review of Energy System Models // International Journal of Energy Sector Management. 2010. Vol. 4. No. 4. Pp. 494–518. DOI: 10.1108/17506221011092742.
10. Loulou R., Goldstein G., Noble K. Documentation for the MARKAL Family of Models / Energy Technology Systems Analysis Programme. 2004. 32 p. URL: http://www.iea-etsap.org/web/MrkIDoc-I_StdMARKAL.pdf
11. Messner S. User's Guide for the Matrix Generator of Message II. Parts I and II: Model Description and Implementation Guide, and Appendices / International Institute for Applied System Analyses. Working Paper WP-84-71. 1984. 186 p. URL: http://www.iiasa.ac.at/publication/more_WP-84-071.php
12. Integrated MARKAL-EFOM System (TIMES) Model ndcpartnership.org/toolbox/integrated-markal-efom-system-times-model
13. <http://www.energycommunity.org/default.asp?action=introduction>
14. LEAP 2014 User Guide / Stockholm Environment Institute. 2014. URL: <http://www.energycommunity.org/WebHelpPro/LEAP.htm>
15. Richard Loulou. ETSAP-TIAM: the TIMES integrated assessment model. Part I: Model structure [Elektronnij resurs] / R. Loulou, M. Labriet // Energy Technology Systems Analysis Program. — 2007 — Rezhim dostupu: <http://www.etsap.org/applicationGlobal.asp/>
16. P. Capros & Denise Van Regemorter & Leonidas Paroussos & P. Karkatsoulis & S. Tsani & I. Charalampidis & Tamas Revesz, 2013. "GEM-E3 Model Documentation," JRC Working Papers JRC83177, Joint Research Centre (Seville site).
17. MSG-TECH: Analysis and documentation of a general equilibrium model with endogenous climate technology adaptations https://www.cree.uio.no/publications/CREE_working_papers/2013/wp_2013_23.html
18. Rutherford T.F., Paltsev S.V. GTAP-Energy in GAMS: The Dataset and Static Model / Department of Economics, University of Colorado at Boulder. Working Paper No. 00-02. 2000. 42 p. URL: <http://www.colorado.edu/economics/papers/papers00/wp00-2.pdf>
19. J.-M. Bounieaux, T.P. Truong. GTAP-E: An Energy-Environmental Version of the GTAP Model, GTAP Technical Paper No. 16, 2002 in press.
20. Gortz M., Hansen J.V. Regulation of Danish Energy Markets with Imperfect Competition / Danish Economic Council. 1999. URL: <http://www.dors.dk/graphics/Synkron-Library/Publikationer/Arbejdsrapirer/ARBPAPIR99.02.PDF>
21. The Imacim-R model: infrastructures, technical inertia and the costs of low carbon futures under imperfect foresight <https://ideas.repec.org/p/hal/journal/hal-00719279.html>
22. Revesz T., Balabanov T. A Guide to ATCEM-E3: Austrian Computable Equilibrium Model for Energy – Economy – Environment Interactions / Corvinus University, The Austrian National Bank. 2007. URL: https://www.ihs.ac.at/publications/eco/recent_publ/atcem-e3moddescr09.pdf
23. Bretschger L., Ramer R., Schwark F. Impact of Energy Conservation Policy Measures on Innovation, Investment and Long-term Development of the Swiss Economy. Results from the Computable Induced Technical Change and Energy (CITE) Model / Swiss Federal Office of Energy. 2010. 153 p. URL: http://www.bfe.admin.ch/forschungewg/02544/02803/index.html?lang=de&dossier_id=04774
24. Willenbockel D., Hoa H.C., Noi H. Fossil Fuel Prices and Taxes: Effects on Economic Development and Income Distribution in Vietnam / Institute of Development Studies at the University of Sussex, Central Institute for Economic Management. 2011.
25. Manne A.S. ETA: A Model for Energy Technology Assessment // Bell Journal of Economics and Management Science. 1976. Vol. 7. No. 2. Pp. 379–406.
26. Hogan W.W. Energy Policy Models for Project Independence // Computers and Operations Research. 1975. Vol. 2. No. 3–4. Pp. 251–271. DOI: 10.1016/0305-0548(75)90008-8.
27. Energeticheskaya politika stran vne MEA. Vostochnaya Evropa, Kavkaz i Centralnaya Aziya. Osnovnye polozheniya. – OECD/IEA, 2014. – 45 s
28. Bauer V.P., Zhevtilo V.I., Rozanov V.A. Perspektivy zhenminbi v usilenii regionalnogo vliyaniya valyuty Kitaya // Bezopasnost biznesa. - M.: Yurist, 2013, № 4. - S. 26-28hA // Ynnovacyy. 2010. № 12. S. 14–18.

УДК 65.011.12:330.131.5

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-121-125

ПЕРЕВОЗОВА І. В., СТОРОЩУК Х. Л.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розглянуто сутність поняття «соціальна безпека», визначено її розуміння на рівні держави та окремих суб'єктів господарювання. Окреслені її характерні риси та цілі реалізації.

Проаналізовано підходи до визначення соціальної безпеки на рівні підприємства. Наведено основні параметри, які її характеризують. Виявлено зв'язок між категоріями «соціальна безпека» та «соціальна відповідальність підприємства», що визначає останнє як обов'язкову складову першого.

Ключові слова: соціальна безпека суспільства, соціальна безпека людини, соціальна відповідальність підприємства, соціальний захист, соціальний розвиток, сталий розвиток.

PEREVOZOVA I., STOROSHCHUK K.

Ivano-Frankivsk National Technical Oil and Gas University

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A COMPONENT OF SOCIAL SECURITY

Economic growth is the main component of Ukraine's course of development, according to which the emphasis is on the formation of a competitive economy. Along with the economically important component of this course remains the demarcation and support of environmental and social values, which serve as direct reflections of the results of the management system for society. Instead, economic achievement, social progress, and awareness of environmental commitments do not avoid danger to society as a whole or to individual states and individuals.

The actualization of the issue of human protection from the manifestations and consequences of its own activities is dictated by time, and the formation of information society, defined as an inevitable stage of human development, only increases it, as it contributes to the same panic about various dangers and threats in society.

One of the indicators of the quality of human life is social security, which can be described as the level of protection from the effects of any factors that may threaten life, work, household and other areas of its activities. The issue of social protection is considered the prerogative of the state, but we should not rule out the implementation of this area at the level of economic entities, as the activities and social policy of enterprises significantly affect the social security of their employees, society and the state as a whole.

The article deals with the essence of the concept of "social security", defines its understanding at the level of the state and individual economic entities. Its characteristic features and goals of realization are described.

Approaches to defining social security at the level of enterprise are analyzed. The basic parameters that characterize it are given. The connection between the "social security" and "social responsibility of the enterprise" categories is identified, which defines the latter as a mandatory component of the former.

Key words: Social Security of society, Social Security of human, Corporate Social Responsibility, social protection, social development, sustainable development.

Постановка проблеми. Економічне зростання є основною складовою курсу розвитку України, відповідно з якою акценти ставляться на формування конкурентної економіки країни. Поряд з економічним важливою складовою цього курсу залишається демаркація та підтримка еколого-соціальних цінностей, що слугують прямими відбитками результатів системи господарювання для суспільства. Натомість, економічні досягнення, соціальний прогрес та усвідомлення екологічних зобов'язань не забезпечують уникнення небезпеки як для самого суспільства в цілому, так і для конкретних держав та осіб.

Актуалізація питання забезпечення людини від проявів та наслідків її ж діяльності продиктована часом, і формування інформаційно-технологічного суспільства, визначеного як невідворотний етап розвитку людства, лише підвищує її, оскільки сприяє такому ж наростанню паніки щодо різного виду небезпек, загроз в суспільстві.

Одним з показників якості життя людини є соціальна безпека, яку можна охарактеризувати як рівень захищеності від впливу будь-яких чинників, що можуть становити загрозу для життя, трудової, побутової та інших сфер її діяльності. Питання забезпечення соціального захисту вважається прерогативою держави, проте не варто відкидати аспект реалізації цього напряму на рівні суб'єктів господарювання, адже діяльність та соціальна політика підприємств значною мірою впливають на стан соціальної безпеки як своїх працівників, суспільства, так і держави загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чималий внесок у дослідження питань соціальної безпеки зробили Антонюк П., Безбожний В., Голубева Т., Іляш О., Купчак Б., Лугова В., Маджула А., Мехеда Н., Омельчук С., Сидорчук О. та інші, але більшість досліджень зосереджена на питанні соціальної безпеки як складової національної безпеки держави та як частини економічної безпеки підприємства.

Питаннями соціальної відповідальності підприємств присвятили свої роботи зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема Дональд С. Сігел, Іонін С., Котлер Ф., Ковальчук Н., Комарова А., МакУільямс А., Мацьків Р. та інші.

Постановка завдання. Враховуючи вищенаведене, метою дослідження є визначення суті, ролі і значення соціальної відповідальності підприємства для забезпечення соціальної безпеки особи та держави загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна безпека в широкому розумінні є частиною національної безпеки країни і передбачає захист індивіда, суспільства та держави від ймовірних загроз, що можуть надходити як ззовні, так і зсередини. Вона є результатом реалізації політики соціального захисту та залежить від соціальної політики держави [1, с. 130]. У Декларації соціального прогресу і розвитку ООН [2] вказано, що міжнародна безпека і мир з одного боку, та соціальний прогрес і економічний розвиток з іншого знаходяться у тісному взаємозв'язку та впливають одне на одного. Отже, соціальну безпеку можемо розуміти як ключову передумову не лише соціального, але й економічного прогресу країни [3, с. 31].

Поділяємо точку зору А. Ф. Краснопопова, який відзначив, що небезпеки для суспільства сконцентровані в трьох основних глобальних тенденціях, а саме:

- зростання впливу діяльності людини на навколишнє середовище супроводжується і збільшенням масштабів загроз людству;
- у міру диференціації суспільства і ускладненню його організації розширюється і спектр соціальних небезпек;
- соціальні загрози не є постійними і модифікуються разом з розвитком суспільства [4].

Енциклопедичний словник з державного управління дає визначення соціальної безпеки «як стану життєдіяльності людини та суспільства, що характеризується сформованою, сталою соціальною системою забезпечення соціальних умов діяльності особистості, її соціальної захищеності, стійкістю щодо впливу чинників, які підвищують соціальний ризик» [5, с. 654]. Наведемо ще один підхід до розуміння соціальної безпеки, висловлений Д. В. Зеркаловим, який розглядає соціальну безпеку «як складову більш загальної категорії національної безпеки» і наголошує, що «соціальна безпека представляє собою стан захищеності особистості, соціальної групи, спільноти від загроз порушення їх життєво важливих інтересів, прав, свобод» [6, с. 4]. Відбувається зміщення акценту на позицію розвитку економіки для забезпечення людського блага замість розуміння людини як засобу досягнення економічних цілей.

Отже, соціальна безпека на рівні держави характеризується такими рисами, як захищеність основних життєвоважливих інтересів громадянина, його прав і свобод, соціуму й держави від потенційних загроз (внутрішніх і зовнішніх); реалізація соціальних заходів, результатами яких є соціальна безпека; перелік заходів стосовно захисту інтересів населення і держави в соціальній сфері; відповідність соціальної структури і відносин в суспільстві, системи життєзабезпечення і соціалізації людей, способу життя відповідно до потреб прогресу [1, с. 131].

Розглянемо питання соціальної безпеки на рівні суб'єктів господарювання. В науковій літературі відсутня єдність щодо змістового тлумачення дефініції «соціальна безпека» (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «соціальна безпека» на рівні підприємства (фрагментарно)

№	Джерело	Визначення
1	Омельчук С. С. [7, с. 208]	Соціальна безпека полягає в забезпеченні прожиткового мінімуму працівникам підприємства, росту заробітної плати, системи мотивації й оплати праці за кінцевими результатами роботи, відповідності заробітної плати кваліфікації працівників.
2	Безбожний В. Л. [8, с. 29]	Соціальна безпека – це стан захищеності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, який досягається шляхом гармонізації та взаємоузгодження його інтересів відповідно до інтересів суб'єктів внутрішнього й зовнішнього середовища в часі та просторі.
3	Мехеда Н. Г., Маджула А. [9, с. 85]	Соціальна безпека – це система соціально-економічних заходів, які спрямовані на матеріальне забезпечення працівників, покращення якості життя та умов праці.
4	Ляш О. І. [10, с. 58]	Соціальна безпека – це стан взаємозв'язку людських, корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне використання персоналу для стабільного його функціонування та динамічного соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам.
5	Лугова В. М., Голубева Т. В. [11, с. 70]	Створення системи взаємовигідних партнерських відносин між персоналом та керівництвом підприємства, що забезпечується задоволенням матеріальних та нематеріальних потреб працівників та реалізацією інтересів підприємства.
6	Купчак Б. Ф. [12, с. 344]	Соціальна безпека характеризується таким станом соціально-економічного розвитку підприємства, що забезпечує його працівникам належний рівень життя, доходів, прийнятні умови праці та відпочинку незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

Аналіз наведених підходів науковців дозволяє визначити, що соціальна безпека підприємства складається з задоволення соціальних потреб, уникнення соціальних загроз та визначення факторів, що їх зумовлюють. Під соціальними загрозами мається на увазі руйнування людського потенціалу підприємства та перешкоджання його розвитку [12, с. 344]. Також розуміємо, що соціальна безпека підприємства означає не лише його розвиток та реалізацію інтересів, а й задоволення матеріальних та нематеріальних потреб працівників [11].

На підставі вищевказаного вважаємо, що основними складовими елементами соціальної безпеки є:

1. Соціальне забезпечення.
2. Соціальні гарантії.
3. Соціальне страхування.
4. Соціальна підтримка.
5. Соціальне партнерство.
6. Соціальна відповідальність.
7. Соціальний розвиток.

Варто зазначити, що саме за оцінкою рівня добровільного відгуку суб'єктів господарювання на соціальні проблеми та запити оцінюється їх соціальна відповідальність.

Зараз все більшого визнання набуває точка зору про те, що підприємства повинні спрямовувати частину своїх ресурсів і зусиль в соціальні канали, оскільки організація визначається як «щось більше, ніж лише економічна цілісність». Як стверджує К. Девіс «ті, хто в довготерміновій перспективі не користуються владою в такому напрямі, який суспільство вважає відповідальним, цю владу втратять» [13]. Для суб'єктів господарювання компроміс між отриманням прибутку і необхідністю задоволення потреб суспільства має особливе значення, адже, враховуючи специфіку виробництва, пріоритетними стають проблеми соціуму та екології [13].

Отже, стійко сформулювали дві різні точки зору на те, яким чином підприємствам варто поводитись стосовно їхнього суспільного середовища, щоб вони могли вважатися соціально відповідальними [14].

Перший підхід базується на тому, що підприємство максимально збільшує прибуток, не порушуючи законів та норм державного регулювання.

Відповідно до другого підходу, організація як додаток до її економічної відповідальності повинна враховувати людські і соціальні аспекти впливу її діяльності на працівників і споживачів, а також робити певний позитивний внесок у вирішення соціальних проблем загалом.

Сучасне суспільство очікує від підприємств не лише високих економічних результатів, але й суттєвих досягнень у контексті соціальних цілей суспільства. Діяльність організацій в соціальній сфері, яка покращує життя місцевого населення, усуває необхідність державного регулювання і може використовуватись у власних інтересах компанії. У суспільстві, що є благополучним з соціальної точки зору, покращуються умови для ведення бізнесу. Також організації, що мають привабливий образ в очах споживачів, можуть збільшувати прибуток за рахунок збільшення обсягу продажів. З іншого боку, витрати на соціальні потреби переносяться на споживачів у вигляді підвищення цін. [14]

Однозначності в підходах до сутності поняття «соціальна відповідальність підприємства» також немає. Ф. Котлер визначав соціальну відповідальність підприємства як «добровільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи корпоративні ресурси» [15]. За А. МакУільямсом і Дональдом С. Сігелом «соціальна відповідальність підприємства визначається як ситуації, у яких фірма виходить за межі свого комфорту та залучається до дій, які, вочевидь, сприятимуть досягненню соціального блага поза межами інтересів компанії і того, що вимагається законом» [16]. За підходом українського науковця С. Іоніна соціальна відповідальність бізнесу – «це той напрямок діяльності підприємства, який спрямований на досягнення мети підприємства з урахуванням інтересів суспільства, тобто забезпечення такого способу ведення бізнесу, який би створював позитивні зміни суспільства, в якому функціонує той чи інший суб'єкт господарювання» [17].

Тобто, за основні принципи соціальної відповідальності бізнесу визначають: високі стандарти якості товарів та послуг, виконання зобов'язань перед співробітниками, постачальниками, партнерами та задоволення потреб та інтересів всіх стейкхолдерів, дотримання прав людини, дотримання вимог законодавства, ділова та корпоративна етика, захист навколишнього природного середовища, співпраця із зацікавленими сторонами, дотримання міжнародних норм поведінки, прозорість та підзвітність [18, с. 26].

На сучасному етапі науковці виділяють три рівні соціальної відповідальності [18, с. 27]:

- базовий – оплата податків бізнесом офіційно, у повному обсязі, що сприяє поповненню бюджету і сприяє фінансуванню соціальних програм;

- корпоративний – виплата економічно обґрунтованих і конкурентних заробітних плат: суб'єкт господарювання розуміє, що висока зарплата дає людині можливість для розвитку, самоосвіти, турботи про здоров'я та культурне різноманіття;

- вищий рівень передбачає, що соціально відповідальний бізнес на добровільній основі здійснює благодійну діяльність.

Основні принципи, якими повинна керуватися соціально відповідальна компанія, сформульовані в стандарті ISO 26000. Також варто відмітити, що остаточного переліку не існує, проте можна виділити основні з них [19].

1. Компанія повинна бути підзвітною за вплив її рішень на навколишнє середовище і суспільство, усувати нанесену шкоду, а також реалізовувати заходи щодо виникнення повторного негативного впливу.

2. Прозорою повинна бути діяльність підприємства, інформація повинна подаватись у доступній формі для всіх зацікавлених осіб.

3. В своїй поведінці організація має базуватися на певних цінностях, як справедливість, чесність і добросовісність.

4. Організація повинна враховувати і поважати інтереси стейкхолдерів.

5. Обов'язковим є верховенство закону і це повинно визнаватись компанією. Жодна організація не може знаходитись вище закону.

6. Організація повинна керуватися міжнародними нормами поведінки, не зважаючи на етнічні та культурні відмінності, і дотримуватися цих норм у всіх можливих ситуаціях.

7. Компанія повинна дотримуватись прав людини, визнавати їхню важливість і загальнообов'язковість.

Звідси можемо узагальнити, що соціальна безпека визначається як стан захищеності життєвоважливих інтересів особистості, соціальних груп та суспільства від усіх можливих загроз, що досягається сукупністю заходів зі сторони держави та формуванням соціальної відповідальності суб'єктів господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Переформатування ринкового простору на сучасному етапі його існування висуває вимоги до оновлення соціально-трудових відносин, за основу яких висувається паритетна соціальна відповідальність держави та суб'єктів господарювання перед населенням країни, щодо останніх то перед своїми працівниками зокрема. Рівень соціального забезпечення та соціальної безпеки на теперішньому етапі цінується працівниками на одному рівні з матеріальним аспектом оплати праці.

На соціальну безпеку впливає виконання підприємством своїх функцій по задоволенню потреб, інтересів і цілей його працівників, а також його ставлення до проблем суспільства. Діяльність соціально відповідального підприємства в контексті успішної реалізації основних принципів соціальної відповідальності безпосередньо впливає та значно підвищує рівень його конкурентоспроможності.

Література

1. Антонюк П.П. Ключові аспекти дослідження соціальної безпеки промислових підприємств / П.П. Антонюк, Н.С. Купчинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 3. – Т. 1. – С. 130 – 134.
2. Декларація соціального прогресу та розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_116.
3. Сидорчук О.Г. Соціальна безпека: державне регулювання та організаційно-економічне забезпечення [Текст] : монографія / О.Г. Сидорчук. — Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2018. — 492 с. — ISBN 978-617-644-045-1.
4. Красноперов А.Ф. Социальная безопасность как условие устойчивого состояния и развития социосферы // Ученые записки. — №10.
5. Енциклопедичний словник з державного управління / Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.// ; за ред. Ю.В. Ковбасока, В.П. Трошинського, Ю.П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.
6. Зеркалов Д.В. Социальная безопасность : [монография] / Зеркалов Д. В. – К. : Основа, 2012. – 530 с.
7. Омельчук С.С. Визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» та його складових / С.С. Омелянчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. – Т. 1. – С. 206–210.
8. Безбожний В.Л. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / В.Л. Безбожний // СНУ ім. В. Даля МОН України. – Луганськ, 2009. – 20 с.
9. Мехеда Н.Г. Планування соціальної безпеки на підприємстві [Електронний ресурс] / Н.Г. Мехеда, А. Маджула. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39869>.
10. Ляш О.І. Наукові передумови ідентифікації категорії “соціальна безпека регіону” / О.І. Ляш // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки – Сер. “Регіональна економіка”. – 2010. – Вип. 7(27). Ч. 3. – С. 37-62.
11. Лугова В.М. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства / В.М. Лугова, Т.В. Голубева // Бізнесінформ. Економіка – 2011. – № 10 – С. 69 – 72.
12. Купчак Б.Ф. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення / Б.Ф. Купчак // Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Сер. «Економіка». – 2010. – Вип. 2. – С. 334–346.
13. Мескон М.Х., Алберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992. 702 с. 15. Keith Davis and Robert L. Blomstrom, Business and Itch Environment (New York: Mac Graw–Hill, 1966). pp. 174–175.
14. Социальная ответственность и этика бизнеса. - Режим доступу : <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/socialnaya-otvetstvennost.html>.
15. Котлер, Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства [Електронний ресурс] / Ф. Котлер, Н. Лі; Пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с. - Режим доступу: https://archive.org/stream/KotlerLeeCorporateSocialResponsibility/Kotler+%26+Lee+-+Corporate+Social+Responsibility_djvu.txt.
16. McWilliams A. Corporate Social Responsibility: Strategic Implications [Електронний ресурс] / Abigail McWilliams, Donald S. Siegel, Patrick M. Wright. - Journal of Management Studies 43:1 – 10 January 2006. - Режим доступу : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1467-6486.2006.00580.x>.
17. Іонін, Є.С. Корпоративна соціальна відповідальність як запорука стабільного розвитку: аналіз підприємств нафтогазової галузі [Електронний ресурс] / Є.С. Іонін, Л.О. Тарасенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О.В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка». – 2018. – Том 28. – № 2. – Режим доступу : <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1528>.
18. Комарова К.В. Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України / К.В. Комарова, Н.В. Ковальчук // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – 2016. - № 5. – С. 25 – 30.
19. Макарова С.В., Степанова Н.Р. Социальная ответственность - важнейший фактор устойчивости развития организации общества в целом. [Електронний ресурс] / Фундаментальные исследования. – 2014. – № 5-5. – С. 1075-1079. – Режим доступу: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34048>.

References

1. Antonjuk P.P. Ključovi aspekty doslidzhennja social'noi' bezpeky promyslovyh pidpryjemstv / P.P. Antonjuk, N.S. Kupchyn'ska // Visnyk Hmel'nyč'kogo nacional'nogo universytetu. – 2013. – № 3. – T. 1. – S. 130 – 134.
2. Deklaracija social'nogo progresu ta rozvytku [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_116.
3. Sydorčuk O.G. Social'na bezpeka: derzhavne reguljuvannja ta organizacijno-ekonomichne zabezpečennja [Tekst] : monografija / O.G. Sydorčuk. — L'viv : LRIDU NADU, 2018. — 492 s. — ISBN 978-617-644-045-1.
4. Krasnoperov A.F. Socjal'naja bezopasnost' kak uslovyje ustojčyvogogo sostojanja y razvytyja socyosferы // Uchenie zapysky. — №10.
5. Encyklopedychnyj slovnyk z derzhavnogo upravlinnja / Ju.P. Surmin, V.D. Bakumenko, A.M. Myhnenko ta in.// ; za red. Ju.V. Kovbasjuka, V.P. Troshhyn's'kogo, Ju.P. Surmina. – K. : NADU, 2010. – 820 s.
6. Zerkalov D.V. Socjal'naja bezopasnost' : [monografija] / Zerkalov D. V. – K. : Osnova, 2012. – 530 s.
7. Omel'čuk S.S. Vyznachennja sutnosti ponjattja «ekonomichna bezpeka pidpryjemstva» ta jogo skladovyh / S.S. Omel'jančuk // Visnyk Hmel'nyč'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky. – 2008. – № 6. – T. 1. – S. 206–210.
8. Bezbozhnyj V.L. Vybir sposobu zabezpečennja social'no-ekonomichnoi' bezpeky velykyh promyslovyh pidpryjemstv : dys. kand. ekon. nauk : 08.00.04 / V.L. Bezbozhnyj // SNU im. V. Dalja MON Ukraïny. – Lugans'k, 2009. – 20 s.
9. Meheda N.G. Planuvannja social'noi' bezpeky na pidpryjemstvi [Elektronnyj resurs] / N.G. Meheda, A. Madzhula. – Rezhym dostupu : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39869>.
10. Iljash O.I. Naukovi peredumovy identyfikacii' kategorii' "social'na bezpeka regionu" / O.I Iljash // Zbirnyk naukovykh prac' Luc'kogo nacional'nogo tehničnogo universytetu. Ekonomichni nauky – Ser. "Regional'na ekonomika". – 2010. – Vyp. 7(27). Ch. 3. – S. 37-62.
11. Lugova V.M. Social'na bezpeka jak ključova pidsystema bezpeky pidpryjemstva / V.M. Lugova, T.V. Golubjeva // Biznesinform. Ekonomika – 2011. – № 10 – S. 69 – 72.
12. Kupčak B.F. Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva: sut' ta umovy vynyknennja / B.F. Kupčak // Naukovyj visnyk L'viv. derzh. un-tu vnutr. sprav. Ser. «Ekonomika». – 2010. – Vyp. 2. – S. 334–346.
13. Meskon M.H., Albert M., Hedoury F. Osnovy menedzhmenta. M.: Delo, 1992. 702 s. 15. Keith Davis and Robert L. Blomstrom, Business and Itch Environment (New York: Mac Graw–Hill, 1966). pp. 174–175.
14. Socjal'naja otvetstvennost' y etyka byznesa. - Rezhym dostupu : <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/socialnaya-otvetstvennost.html>.
15. Kotler, F. Korporatyvna social'na vidpovidal'nist'. Jak zrobyty jakomoga bil'she dobra dlja vashoi' kompanii' ta suspil'stva [Elektronnyj resurs] / F. Kotler, N. Li; Per. z angl. S. Jarynych. – K.: Standart, 2005. – 302 s. - Rezhym dostupu: https://archive.org/stream/KotlerLeeCorporateSocialResponsibility/Kotler+%26+Lee+-+Corporate+Social+Responsibility_djvu.txt.
16. McWilliams A. Corporate Social Responsibility: Strategic Implications [Elektronnyj resurs] / Abigail McWilliams, Donald S. Siegel, Patrick M. Wright. - Journal of Management Studies 43:1 – 10 January 2006. - Rezhym dostupu : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1467-6486.2006.00580.x>.
17. Ionin, Je.Je. Korporatyvna social'na vidpovidal'nist' jak zaporuka stabil'nogo rozvytku: analiz pidpryjemstv naftogazovoi' galuzi [Elektronnyj resurs] / Je.Je. Ionin, L.O. Tarasenko // Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. prac' / Ternopil's'kyj nacional'nyj ekonomichnyj universytet; redkol.: O.V. Jaroshhuk (golov. red.) ta in. – Ternopil': Vydavnycho-poligrafichnyj centr Ternopil's'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universytetu «Ekonomichna dumka». - 2018. – Tom 28. – № 2. – Rezhym dostupu : <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1528>.
18. Komarova K.V. Social'na vidpovidal'nist' jak skladova strategii' rozvytku biznesu na pidpryjemstvah Ukraïny / K.V. Komarova, N.V. Koval'čuk // Naukovo-vyrobnychyj zhurnal «Innovacijna ekonomika». Ekonomika ta innovacijnyj rozvytok nacional'nogo gospodarstva. – 2016. - № 5. – S. 25 – 30.
19. Makarova S.V., Stepanova N.R. Socjal'naja otvetstvennost' - vazhnejšyj faktor ustojčyvosti razvytyja organizacyy obshhestva v celom. [Elektronnyj resurs] / Fundamental'nye issledovanyja. – 2014. – № 5-5. – S. 1075-1079. – Rezhym dostupu: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34048>.

Рецензія/Peer review : 03.08.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019

УДК 338.517.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-126-130

СТОЛЯР О. О.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КЛЮЧОВІ ПРИНЦИПИ ЯК СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ТАРИФООУТВОРЕННЯ НА ПОСЛУГИ РОЗПОДІЛУ ГАЗУ

У даній статті наведено особливості формування тарифу на послуги розподілу газу газорозподільними підприємствами з метою розуміння ключових принципів удосконалення механізму тарифоутворення на послуги цих підприємств. Окреслено конкретні принципи для цього, а саме: з одного боку необхідним є збереження принципу економічної обґрунтованості, враховуючи документально підтверджені витрати, понесені підприємством, в тому числі і на забезпечення оборотних коштів, а з іншого – принцип державного регулювання тарифів для узгодження інтересів виробників і споживачів.

Ключові слова: тариф, природний газ, газорозподільні компанії, принципи, механізм, послуги газорозподільних компаній.

STOLIAR O.

Ivano-Frankivsk National Technical Oil and Gas University

KEY PRINCIPLES AS A COMPONENT OF THE TARIFFING MECHANISM FOR GAS DISTRIBUTION SERVICES

This paper defines the peculiarities of forming the tariff for gas distribution services by gas distribution companies in order understanding the key principles of improving the tariff formation mechanism for the services of these enterprises. It is important not only to declare at the legislative level the legal basis for the support and protection of economic competition, the restriction of monopoly in economic activity and the focus on ensuring the effective functioning of the Ukrainian economy on the basis of competitive relations, but also to improve the tariff formation process.

In order to find out the essence of the mechanism of tariff formation of gas distribution companies, the following are outlined the specific principles that serve its basic bases and affect its efficiency. We believe that the operation of such a mechanism should, on the one hand, act on the principles of economic feasibility, taking into account documented costs incurred by the enterprise, including the provision of working capital, and on the other - on the principles of state regulation of tariffs to reconcile the interests of producers and consumers. In order for the legally stated rights of gas consumers, who in fact do not participate in any tariff setting, have been fully realized through the exercise of the powers of state bodies.

However, in addition to adhering to these principles, the solution of problems in tariff formation implies the creation of certain approaches and models of change implementation, which will be the subject of further research.

Keywords: tariff, natural gas, gas distribution companies, principles, mechanism, services of gas distribution companies.

Вступ. Теоретичні підходи до розуміння поняття «тариф» змінювалися впродовж формування уявлення про дану категорію як одного із видів ціни. У більшості літературних джерел тарифи трактують як систему ставок плати за різноманітні послуги, що надаються фізичним та юридичним особам. Відмінністю між ціною та тарифом є те, що ціна зазвичай визначає вартість одиниці товару, а тариф — роботи чи послуги. Для більш глибокого осмислення сутності даної категорії як основного елемента механізму тарифоутворення необхідна повна характеристика сфери застосування такого виду ціни. Така тематика є гостро актуалізована в суспільстві та наукових колах, чітко регулюється на державному рівні та не залишає байдужими користувачів природним газом – громадян України.

Розгляд питань щодо діяльності підприємств нафтогазової галузі в час розвитку ринку природного газу займалося чимало вчених, таких як: Я. С. Витвицький, Л. Т. Гораль, М. О. Данилюк, О. Г. Дзьоба, О. О. Лапко, І. В. Перезова, В. П. Петренко, А. О. Устенко, І. Г. Фадєєва, та ін. З огляду на значну кількість досліджень у напрямі питань тарифоутворення на послуги розподілу газу та формування організаційно-економічного механізму можна вказати тільки на окремі роботи науковців, серед яких М. П. Лінчевська [1], М. І. Коротя [2], проте ще не всі аспекти та проблеми такого механізму є дослідженими.

Зокрема в межах даної роботи вагомим є досягнення мети, а саме визначити особливості формування тарифу на послуги розподілу газу газорозподільними підприємствами, що стане підґрунтям для формування ключових принципів удосконалення механізму тарифоутворення на послуги цих підприємств. Актуальність загостреної проблематики криється у врахуванні специфіки процесу як такого, котрий включають в ціну природного газу для кінцевих споживачів.

Основна частина. Загалом сучасне уявлення про тариф відображає грошовий вираз вартості та вказує на необхідний рівень витрат, котрі сформовані на основі рівноважності попиту і пропозиції [3].

Ціна на природний газ, крім ціни газу як товару, включає складові, які виникають через виконання таких специфічних робіт: транспортування трубопроводами, зберігання, розподіл локальними мережами тощо. Іншими словами, ціноутворення на природний газ нерозривно пов'язане із вартістю на його транспортування, зберігання, розподіл, постачання, а сам природний газ без систем його доставки до споживачів втрачає свою цінність як товар.

Але ставимо наголос на тому, що однією з найважливіших народногосподарських проблем є підвищення якості життя населення, базову характеристику якого складають житлові умови. Вирішення цієї ключової проблеми передбачає поліпшення кількісно-якісних параметрів житла та якості його утримання та обслуговування. Розвиток житлово-комунального господарства є найважливішим індикатором якості життя населення, що особливо чітко проявляється в період реформування цієї сфери.

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) - комплекс галузей економіки, що забезпечує функціонування інженерної інфраструктури різних будівель в населених пунктах, що створює зручності і комфортабельність проживання і перебування в них людей шляхом надання їм широкого спектру послуг. ЖКГ включає види робіт, послуг і структур [4], до яких відносимо газопостачання - забезпечення поставки газу.

Важке становище в ЖКГ складалося десятиліттями і зумовлене низкою фундаментальних причин, зокрема, недосконалістю нормативно-правової бази, граничним зносом основних засобів галузі із супутньою йому високою затратністю змісту комунального господарства через неприпустимо високі втрати ресурсів, нерозвиненість конкурентного середовища тощо.

Україна характеризується різноманітністю особливостей, пов'язаних з адміністративними, нормативно-правовими, кліматичними, технологічними відмінностями та великою плінністю законодавчого регулювання. Така ситуація призводить до чималих нормативно-правових розбіжностей.

Згадані відмінності полягають в умовах фінансування галузі, в підходах до питань власності на об'єкти житлово-комунального господарства, в соціальній, тарифній політиці в цій сфері та потребують аналізу в контексті виявлення проблематики, формуванні нормативно-теоретичної бази, вивченні зарубіжного досвіду тощо задля пошуку альтернатив. І основою дослідження такого характеру є в першу чергу формування коректної та актуальної нормативно-теоретичної бази.

Як стверджує науковець Драган І. О., ЖКГ з позиції державного управління необхідно розглядати як полісистемний та поліструктурний результат інтеграції багатьох сфер забезпечення життєдіяльності суспільства, який має функціонально пов'язані з ним специфічні комплекси, зокрема: матеріально-інфраструктурний, економічний, соціальний, побутовий, культурний [5]. За словами дослідника житлово-комунальне господарство, з одного боку, зазнає впливу ринкового механізму, а з іншого – виступає основною ланкою в системі соціального захисту населення. Це зумовлює певні протиріччя та проблеми, зокрема: погіршення стану житла, якості комунальних послуг, негативні соціальні процеси та явища тощо.

Перед тим як запропонувати вирішення цієї проблеми, необхідно сформулювати розуміння поняття «тариф» та виокремити ключові принципи, що стосуються дієвості механізму тарифоутворення у цій галузі.

Як зазначає О. Сергієнко, тариф – категорія не економічна, а соціально-економічна [6]. Тариф – це вартість транспортування облікової одиниці вантажу магістральними трубопроводами України (без податку на додану вартість), що встановлюється: на транспортування для споживачів України - центральним органом виконавчої влади, уповноваженим Кабінетом Міністрів України; для транзиту територією України - на підставі договорів [7].

Хоча ринкова економіка передбачає вільне ціноутворення на підставі економічних законів попиту і пропозиції. Водночас держава залишає за собою право державного регулювання тих галузей економіки, де вільне ціноутворення на реалізовані в них товари або послуги, що надаються з тих чи інших причин є неможливим. Йде мова про послуги суб'єктів природних монополій, які представлені в досліджуваній нами галузі. З метою забезпечення ефективності функціонування ринків, що перебувають у стані природної монополії, держава регулює збалансування інтересів суспільства, суб'єктів природних монополій та споживачів їх товарів. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про природні монополії» [8] природна монополія - стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги) .

Як бачимо, природна монополія - це стан товарного ринку, робота якого ефективніше за відсутності конкуренції в силу технологічних особливостей виробництва. Також, товари (або послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені іншими товарами (або послугами). У зв'язку з цим у суб'єктів природної монополії, що виробляють певні товари або послуги, виникає можливість зловживати своїм домінуючим становищем на ринку, в тому числі щодо цін.

Держава при цьому стежить, щоб не відбулася монополізація цін, і тому тарифи на такі види діяльності суб'єктів природної монополії підлягають державному регулюванню. Зокрема, суб'єктами природних монополій є організації, які здійснюють передачу теплової енергії. Причина в тому, що ні фізичне, ні юридична особа не є вільною у виборі комунікацій, до яких вона приєднана, адже теплові мережі прокладаються в населеному пункті згідно з планом генеральної забудови, і договір на надання послуг з передачі теплової енергії буде укладатися тільки з тією ресурсопостачальною організацією, до якої у споживача є технологічне приєднання, тому вибору, відповідно, фактично ніякого немає. Тому в організації,

що здійснює передачу енергії до споживача, виникає монополія на даному ринку, але тільки в силу технологічного розташування мереж. Така монополія є природною. Відповідно до згаданого законодавчого акту [8] регулюється діяльність суб'єктів природних монополій у сферах транспортування та розподіл природного газу трубопроводами.

Антимонопольний комітет України веде зведений перелік суб'єктів природних монополій на підставі реєстрів суб'єктів природних монополій у сфері ЖКГ, що формуються національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг (НКРЕКП), а в інших сферах, де діють суб'єкти природних монополій, - національними комісіями регулювання природних монополій у відповідній сфері або органами виконавчої влади, що здійснюють функції такого регулювання до створення зазначених комісій.

Виконуючи захисну функцію завдяки методам впливу, держава регулює тарифи і ціни на послуги суб'єктів, які в тій чи іншій мірі є монопольними, тобто якщо вибір споживача послуг певним чином обмежений колом суб'єктів. Важливим є на законодавчому рівні не тільки декларативно визначити правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і спрямованість на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин, а також удосконалити процес формування тарифу.

Для з'ясування сутності механізму тарифоутворення газорозподільних підприємств в подальшому цікавлять перш за все конкретні принципи, які виступають його базовим підґрунтям і впливають на ефективність. В науці принципи – це загальні вимоги до побудови теорії, сформульовані як те первинне, що лежить в основі певної сукупності фактів.

Тож функціонування механізму тарифоутворення на послуги розподілу газу газорозподільних підприємств з одного боку має діяти на принципах економічної обґрунтованості, враховуючи документально підтверджені витрати, понесені підприємством, в тому числі і на забезпечення оборотних коштів, а з іншого – на принципах державного регулювання тарифів для узгодження інтересів виробників і споживачів. Аби законодавчо зазначені права споживачів газу, які по факту не беруть жодної участі у встановленні тарифів, були повністю реалізовані через здійснення повноважень державних органів.

Основний принцип економічної обґрунтованості по формуванню витратної частини тарифів при встановленні тарифів – це забезпечення необхідної валової виручка (НВВ) організації, яка включає плановані на розрахунковий період регулювання витрати, що зменшують податкову базу податку на прибуток організацій (витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (послуг), і позареалізаційні витрати), і витрати, що не враховуються при визначенні податкової бази податку на прибуток (що відносяться на прибуток після оподаткування) (табл. 1). Також в необхідну валову виручку регульованої організації включається сума податку на прибуток організацій.

Таблиця 1

Витратна частина тарифу

Витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (послуг) за регульованими видами діяльності	Витрати, що не враховуються при визначенні податкової бази податку на прибуток (що відносяться до прибутку після оподаткування), включають в себе наступні основні групи витрат:
1) на паливо; 2) на електричну і теплову енергію (потужність), що купується; 3) на оплату послуг, що надаються організаціями, що здійснюють регульовану діяльність; 4) на сировину та матеріали; 5) на ремонт основних засобів; 6) на оплату праці та відрахування на соціальні потреби; 7) на амортизацію основних засобів і нематеріальних активів; 8) інші витрати.	1) капітальні вкладення (інвестиції) на розширене відтворення; 2) виплата дивідендів та інших доходів з прибутку після сплати податків; 3) внески до статутних капіталів організацій; 4) інші економічно обґрунтовані витрати, які відносять до прибутку після оподаткування, включаючи витрати організацій на надання працівникам пільг, гарантій і компенсацій відповідно до галузевих тарифних угод.

Розглядаючи принципи державного регулювання тарифів, одним із них є принцип забезпечення балансу економічних інтересів постачальників і споживачів. Баланс економічних інтересів постачальників і споживачів - це основна мета державного регулювання тарифів. При здійсненні державного регулювання тарифів необхідно забезпечити, з одного боку, інтереси виробників, транспортувальників і постачальників, яким необхідні кошти, наприклад, для забезпечення технологічного процесу, закупівлі палива, проведення ремонтних робіт, утримання інфраструктури підприємства, виплати заробітної плати працівникам і оплати податкових платежів в різні рівні бюджетів, забезпечення розвитку підприємства, і, з іншого боку, інтереси споживачів (населення, бюджетних установ, крупного, середнього і малого бізнесу, промислових виробників та сільгоспвиробників), які мало зацікавлені в зростанні тарифів.

Другим важливим принципом державного регулювання тарифів є принцип визначення економічної обґрунтованості запланованих (розрахункових) собівартості і прибутку при розрахунку і затвердженні тарифів.

Третім принципом державного регулювання тарифів є принцип забезпечення відкритості та доступності для споживачів, в тому числі для населення, інформації про розгляд та про затвердження тарифів відповідно до стандартів розкриття інформації, що встановлюються Урядом України і передбачають

обов'язковість опублікування інформації, що розкривається в офіційних засобах масової інформації, в яких відповідно до федеральними законами і законами суб'єктів України публікуються офіційні матеріали органів влади. Доступність для споживачів інформації про затвердження тарифів досить важлива. Рішення про встановлення тарифів приймає регулюючий орган, але воно часто стосується цілого регіону, багатьох споживачів, тому вони як ніхто інший зацікавлені в отриманні достовірної інформації про процес встановлення тарифів і його результативності. Зокрема, на сьогодні Урядом визначено обсяг та умови виконання спеціальних обов'язків, що покладаються на суб'єктів ринку природного газу для забезпечення загальносуспільних інтересів на ринку природного газу на строк з 1 листопада 2018 р. по 1 травня 2020 р., що дозволить реалізувати положення Закону України «Про ринок природного газу» в частині забезпечення постачання природного газу, зокрема побутовим споживачам та виробникам теплової енергії для її виробництва і постачання побутовим споживачам [9].

Інформація про діяльність органів виконавчої влади розкривається не тільки в засобах масової інформації, а й через мережу Інтернет шляхом розміщення на сайтах органів влади. Так, Законом України «Про доступ до публічно інформації» [10] затверджено умови та особливості процесу розкриття інформації.

Можна зробити висновок, діяльність суб'єктів на енергетичних ринках відноситься до регульованих видів і питання постачання енергетичних послуг не є виключенням, особливо щодо тарифоутворення. При цьому у стійкому та ефективному функціонуванні житлово-комунального господарства, зокрема в частині газопостачання, а саме забезпечення поставки газу, зацікавлені виробники, споживачі, органи державної влади та місцевого самоврядування. Також населення зацікавлено отримувати якісні послуги за обґрунтованою ціною, органи державної влади та місцевого самоврядування – зменшити надмірне фінансове навантаження на бюджет, газорозподільні підприємства – своєчасно отримувати плату за надані послуги та ефективно здійснювати виробничу діяльність. Саме тому ефективність механізму тарифоутворення у газорозподільних підприємствах має забезпечити вирішення двох проблем: по-перше, зменшити тарифи і ціни на послуги доставки газу та підвищити реальні доходи домогосподарств; по-друге, забезпечити відшкодування витрат та отримання достатнього для розширеного відтворення прибутку газорозподільними підприємствами.

Дана мета важко досяжна, так як при встановленні тарифів необхідно брати до уваги безліч чинників: граничні рівні тарифів, необхідність скорочення витрат регульованих організацій, і в той же час забезпечення доступності для споживачів, а також необхідність забезпечення економічно обґрунтованої прибутковості інвестиційного капіталу, вкладеного в виробництво.

Проте можна стверджувати, що саме ключові принципи є тими правилами, на яких базується успішність механізму тарифоутворення газорозподільних підприємств. Та розв'язання проблем під час формування тарифу, крім базування на принципах, передбачають створення певних підходів і моделей упровадження змін, що буде предметом наступних досліджень.

Література

1. Лінчевський М. П. Аналіз методик, що застосовуються при розрахунку тарифів на транзит та транспортування газу в країнах ЄС та в Україні / М. П. Лінчевський, О. Е. Луцук, Н. М. Лінчевська // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2012. – № 2 (32). – С. 53 – 59.
2. Коротя М. І. Організаційно-економічний механізм регулювання діяльності газорозподільних підприємств Західного регіону [Текст] : дис. канд. екон. наук / Коротя М. І.; 08.00.05 - розвиток продукт. сил і регіон. економік. – Луцьк : Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, – Одеська національна академія харчових технологій, 2019.
3. Нэгл Т. Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т. Т. Нэгл, Р. К. Холден: пер. с англ. – СПб: Питер, 2001. – 543 с.
4. Закону України «Про житлово-комунальні послуги» / Електронний ресурс – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19>
5. Драган І. О. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЖКГ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ / І. О. Драган / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=812>
6. Сергієнко О. Тарифи – це не економічна, а соціально-економічна категорія // Сергієнко О. / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ut.kiev.ua/obhod-zakona/item/1386-tarifi-tse-ne-ekonomichna-a-sotsialno-ekonomichna-kategoriya.html>
7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17?find=1&text=тариф#w11>
8. Закон України «Про природні монополії» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>
9. Урядовий портал [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-polozhennya-pro-123>
10. Законом України «Про доступ до публічно інформації» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>

References

1. Linchevs'kyj M. P. Analiz metodyk, shho zastosovujut'sja pry rozrahunku taryfiv na tranzyt ta transportuvannya gazu v krai'nah JeS ta v Ukraїni / M. P. Linchevs'kyj, O. E. Lucyk, N. M. Linchevs'ka // Naukovyj visnyk Ivano-Frankivs'kogo nacional'nogo tehničnogo universytetu nafty i gazu. – 2012. – № 2 (32). – S. 53 – 59.
2. Korotja M. I. Organizacijno-ekonomichnij mehanizm reguljuvannja dijalnosti gazorozpodil'nyh pidpryjemstv Zahidnogo regionu [Tekst] : dys. kand. ekon. nauk / Korotja M. I.; 08.00.05 - rozvytok produkt. syl i region. ekonomik. – Luc'k : Shidnojevropejs'kyj nacional'nyj universytet imeni Lesi Ukraїnky,. – Odes'ka nacional'na akademija harchovyh tehnologij, 2019.
3. Nэgl T. T. Strategyja y taktyka cenoobrazovanyja / T. T. Nэgl, R. K. Holden: per. s angl. – SPb: Pyter, 2001. – 543 s.
4. Zakonu Ukraїny «Pro zhytlovo-komunal'ni poslugy» / Elektronnyj resurs – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19>

-
5. Dragan I. O. OSNOVNI NAPRJaMY REALIZACII' DERZhAVNOI' POLITYKY U SFERI ZhKG ShhODO ZABEZPEChENNJa JOGO RYNKOVOI' TRANSFORMACII' / I. O. Dragan/ [Elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=812>
 6. Sergijenko O. Taryfy – ce ne ekonomichna, a social'no-ekonomichna kategorija // Sergijenko O. / [Elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <http://ut.kiev.ua/obhod-zakona/item/1386-tarifi-tse-ne-ekonomichna-a-sotsialno-ekonomichna-kategoriya.html>
 7. Podatkovyj kodeks Ukrainy [Elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17?find=1&text=taryf#w11>
 8. Zakon Ukrainy «Pro pryrodni monopolii» [Elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>
 9. Urjadovyy portal [Elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-polozhennya-pro-123>
 10. Zakonom Ukrainy «Pro dostup do publichno informacii» [Elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>

Рецензія/Peer review : 11.07.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019

УДК 336.02:330.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-131-135

РОМАНЧУКЕВИЧ В. В.
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ІНСТИТУЦІЙНІ СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В статті розкрито роль основних інституційних складових механізму державної фінансової політики сталого розвитку: Організація Об'єднаних Націй (ООН), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Європейський Союз (ЄС), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Національний банк України (НБУ). Обґрунтовано основні функції Організація Об'єднаних Націй, вказано основні програми та фонди, що сприяють її розвитку. Досліджено роль Організації економічного співробітництва та розвитку, обґрунтовано пріоритетні сфери та форми співробітництва організації з Україною. Встановлено, що Європейський Союз є провідним донором глобальної допомоги з розвитку, яку він надає країнам, що розвиваються, для викорінення бідності в контексті сталого розвитку. Обґрунтовано, що така політика спрямована на глобальні процеси фінансування розвитку, оскільки співробітництво в галузі розвитку є одним з пріоритетів у сфері зовнішніх дій ЄС. Роль МВФ полягає в сприянні та покращенні фінансової спроможності, підказуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ в Україні. Доведено, що НБУ повинен вести чітку та прозору політику, націлену на економічний прогрес у забезпеченні інфляції та відновлення міжнародних резервів у контексті режиму плаваючого валютного курсу.

Ключові слова: Організація Об'єднаних Націй (ООН), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Європейський Союз (ЄС), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Національний банк України (НБУ), сталий розвиток, механізм державної фінансової політики.

ROMANCHUKEVYCH V.
SHEI «University of Banking», Kyiv, Ukraine

INSTITUTIONAL ELEMENTS OF THE MECHANISM OF STATE FINANCIAL POLICY ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article describes the main institutions of the mechanism of state financial policy on sustainable development, particularly the United Nations Organization (UNO), Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), European Union (EU), International Monetary Fund (IMF), National Bank of Ukraine (NBU). The work argues the principal functions of the United Nations Organization, outlines the main programs and funds, fueling its development. The author studies the role of the Organization for Economic Cooperation and Development, names the priority fields and forms of cooperation of the Organization with Ukraine. It is determined that the European Union is the leading donor of the global support on development, which is provided for the developing countries to overcome the poverty in the context of sustainable development. The research argues that such policy is focused on the global processes of development financing, because cooperation in the field of development is one of the primary directions of the external policy of the EU. The function the IMF suggests support and improvement of financial capability by advising on the most efficient implementation of the reforming program in Ukraine. It is substantiated that the NBU should conduct a transparent policy, focused on the economic progress in the inflation supply, and recovery of the international reserves in the context of a floating exchange rate.

Key words: United Nations Organization (UNO), Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), European Union (EU), International Monetary Fund (IMF), National Bank of Ukraine (NBU), sustainable development, mechanism of state financial policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Серед інституційних складових механізму ДФПРСР особливу роль відіграють *інституції, які здійснюють процес контролю за фінансовими ресурсами*. Зокрема, ключові дебати міжнародної спільноти у сфері фінансування розвитку здійснюються в рамках Організація Об'єднаних Націй (ООН), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Європейський Союз (ЄС), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Національний банк України (НБУ) відіграють важливу роль у цьому процесі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню проблем державної фінансової політики присвячено дуже велика кількість вітчизняних, так і іноземних праць. Серед яких заслуговують на увагу роботи О. Александрова, В. Андрущенко, М. Богачевського, А. Буковецького, С. Буковинського, М. Бунге, О. Василик, І. Верби, В. Вишневецького, М. Грідчина, М. Дем'яненка, В. Дем'янишина, Р. Дорнбуша, І. Запатріна, В. Захожай, В. Зимовець, Т. Єфименко, Л. Лазебника, Л. Лисяка, С. Лондаря, Б. Карпінського, О. Кириленка, В. Кравченка, С. Маслово, Ф. Менькова, Ю. Пасічника, Д. Полозенко, Б. Пшик, Ю. Радіонова, О. Романенко, Ю. Субботовіч, КО. Тимошенко та ряд ін. відомих вчених. Проте незважаючи на одержані на даному етапі розвитку економічної науки результати, низка теоретико-методологічних та прикладних аспектів вітчизняної державної фінансової політики залишаються ще й досі відкритими та потребують детального ґрунтового вивчення.

Цілі статті. Дослідити інституційні складові механізму державної фінансової політики сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основні інституційні складові механізму ДФПРСР сформовано у вигляді рис. 1.

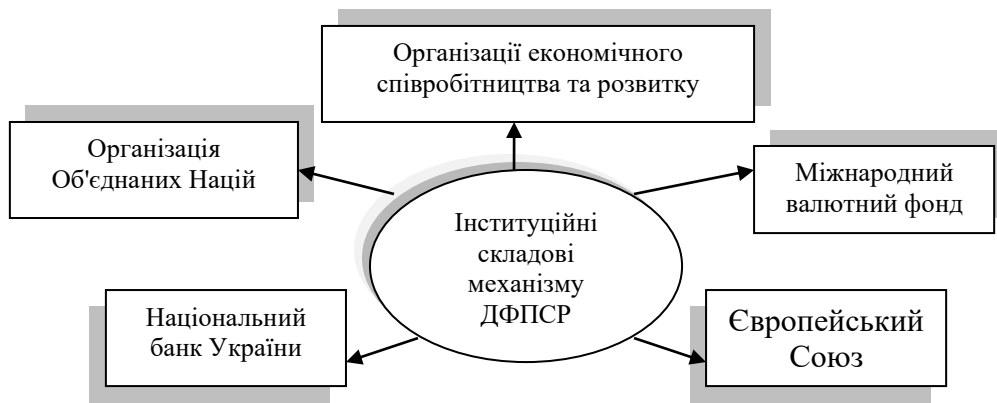


Рис. 1. Інституційні складові механізму ДФПСР

Розглянемо більш детально кожну із складових.

1. Роль ООН (Організація Об'єднаних Націй) залишається надзвичайно важливою. Все більше і більше проблем сучасного світу мають глобальний масштаб і вимагають спільної відповіді всіх держав. Саме ООН – місце, де можна узгодити глобальні виклики і координувати міжнародні зусилля в надзвичайних ситуаціях, коли необхідно терміново реагувати на різні кризи.

ООН заохочує і підтримує фінансування процесу розвитку і фінансування аспектів розвитку, прийнятими в результаті прийнятих рішень на конференціях ООН і зустрічей на вищому рівні в економічній і соціальній сферах, в тому числі Конференції Організації Об'єднаних Націй з питань сталого розвитку, а також Порядку денного в галузі сталого розвитку на період до 2030 року.

ООН також підтримує і сприяє участі всіх зацікавлених сторін, уважно стежить за питаннями і політикою в галузі міжнародного економічного і фінансового співробітництва, а також співпраці в цілях розвитку. ООН стежить за заходами, прийнятими на всіх рівнях фінансування з метою розвитку, а також в рамках міжнародного економічного, фінансового і співробітництва в цілях розвитку.

Нагадаємо, що основними цілями цієї організації є: підтримка міжнародного миру та безпеки у світі, підтримка дружніх відносин між націями, підтримка соціального, економічного, культурного та гуманітарного розвитку, а також заохочення дотримання прав людини та основних цінностей. Бюджет ООН становить близько 1,5 млрд. дол. США і надходить від внесків держав-членів. Сума зборів залежить від економічної ситуації окремих держав-членів.

Програми та фонди системи ООН створені головним чином для здійснення заходів щодо розвитку, надання гуманітарної допомоги та сприяння правам людини. Серед них найбільш відомими є: Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ), Програма розвитку ООН (ПРООН), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН) та Управління ООН. Верховний комісар ООН з прав людини (УВКПЧ).

Зокрема в межах статуту ООН п.3 розділу 1. вказано, що одним із ключових принципів ООН є здійснювати міжнародне співробітництво в сфері розв'язання міжнародних проблем економічного, соціального, культурного та гуманітарного характеру, а також у заохоченні та розвитку поваги до прав людини й основних свобод для всіх, без розрізнення раси, статі, мови та релігії. Дотримання такого принципу також забезпечує розвиток фінансової політики держави.

За даними Міністерства закордонних справ України «...за практично 25 років своєї миротворчої діяльності Україна взяла участь у більш ніж 20 місіях ООН – від Гватемали до Тимор-Леште, від Хорватії до Мозамбіку, надавши ООН понад 34 тис. військовослужбовців і представників МВС. У 2017 р. близько 500 військовослужбовців Збройних Сил України та працівників Міністерства внутрішніх справ України беруть участь у 7 миротворчих операціях ООН (у ДРК, на Кіпрі, у Косово, Кот-д'Івуарі, Ліберії, Судані та Південному Судані)» [1].

В результаті Міжнародної конференції з фінансування розвитку Монтеррей (2002) глави держав та урядів держав-членів ООН прийняли «Монтеррейський консенсус». Міжнародне співтовариство погодилося, зокрема, збільшити фінансування для розвитку та посилити її ефективність для досягнення міжнародних цілей розвитку, включаючи цілі розвитку тисячоліття.

Консенсус визначає такі напрями фінансування розвитку:

- мобілізація національних фінансових ресурсів для розвитку;
- мобілізація міжнародних ресурсів для розвитку;
- прямі іноземні інвестиції та інші приватні потоки;
- міжнародна торгівля як двигун розвитку;
- розширення міжнародного фінансового та технічного співробітництва для розвитку;
- підвищення відповідності та послідовності міжнародних валютних, фінансових і торговельних систем для підтримки розвитку.

2. Досить важливою є роль **Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)**, оскільки у сфері фінансування розвитку ОЕСР також є незаперечним авторитетом. Комітет допомоги з розвитку ОЕСР розробляє стандарти фінансування розвитку та піклується про статистику донорів та звітність у цій сфері. На 49-му засіданні Комітету з надання допомоги на високому рівні (DAS HLM), що відбувся у грудні 2014 року, було призначено модернізацію системи звітності щодо фінансування розвитку. 50-а сесія Комітету з надання допомоги у сфері розвитку, що відбулася у лютому 2016 року, забезпечила, серед іншого, більшу ясність у звітах про офіційну допомогу у сфері розвитку у сфері миру та безпеки, та – у відповідності з особливим акцентом на мобілізацію ресурсів приватного сектору в Плані дій Адіб-Абебе, встановила рамки для звітності у сфері інструментів приватний сектор.

7 жовтня 2014 року у штаб-квартирі ОЕСР в Парижі підписано Меморандум про взаєморозуміння між Урядом України та ОЕСР щодо поглиблення співробітництва, згідно якого обґрунтовано пріоритетні сфери та форми співробітництва з ОЕСР, зокрема:

- розвиток малих та середніх підприємств (МСП);
- боротьба з корупцією;
- державне управління;
- розвиток секторної конкурентоспроможності, в тому числі в галузях сільського господарства і зеленої економіки;
- управління державними підприємствами;
- удосконалення системи податкового адміністрування;
- розвиток статистики тощо.

Загалом в межах План заходів з реалізації Меморандуму (затвердженого Кабінетом Міністрів України від 28.01.2015 р. № 39774/9/1-14) розкрито пріоритетні напрями співробітництва між Україною та ОЕСР [2].

Завершення в середньостроковій перспективі процедури приєднання до Декларації ОЕСР про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства та набуття членства в Інвестиційному комітеті ОЕСР.

Завершення в середньостроковій перспективі процедури набуття членства в Комітеті з конкуренції ОЕСР.

Залучення експертної допомоги ОЕСР у розробленні та впровадженні Загальних правил етичної поведінки державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування; організації підготовки, перепідготовки та підвищенні кваліфікації з питань, пов'язаних із запобіганням корупції.

Проведення консультацій щодо співпраці з Робочою групою з боротьби з хабарництвом в міжнародних комерційних операціях ОЕСР.

Продовження співпраці у рамках програми SIGMA з питань реформування державного управління, управління державними фінансами, спрощення чинної нормативної бази та інші.

Здійснення спільно з експертами ОЕСР експертної оцінки стану реалізації в Україні Акту з питань малого бізнесу для Європи та підготовка рекомендацій щодо реформування політики розвитку малого і середнього бізнесу.

Продовження реалізації III фази проекту ОЕСР «Стратегія секторної конкурентоспроможності для України» [3] Євразійської програми конкурентоспроможності, в рамках якого мають бути впроваджені рекомендації ОЕСР, спрямовані на удосконалення державної політики та покращення інвестиційної привабливості секторів з високим потенціалом підвищення конкурентоспроможності: агропромислового комплексу, виробництва альтернативних джерел енергії на основі біомаси, а також у сфері енергоефективності.

Реалізація проекту ОЕСР «Створення умов для започаткування схеми гарантування кредиту для малих і середніх підприємств в агробізнесі» [4] в рамках Євразійської програми конкурентоспроможності; проведення обстеження МСП у регіонах України, аналіз напрямів державної політики та підготовка рекомендацій щодо інструментів регуляторної, інформаційної та фінансової політики на підтримку екологізації МСП.

3. Особливу роль у механізмі покращенні фінансової політики сталого розвитку належить **Європейському Союзу**, який є провідним донором у світі і надає більше половини глобальної допомоги з розвитку, яку вона надає країнам, що розвиваються, для викорінення бідності в контексті сталого розвитку. Така політика спрямована на глобальні процеси фінансування розвитку, оскільки співробітництво в галузі розвитку є одним з пріоритетів у сфері зовнішніх дій ЄС. До цього часу лише ЄС та його держави-члени (та Норвегія) вчасно взяли на себе зобов'язання у сфері офіційної допомоги у сфері розвитку.

«Для того, щоб скористатися перевагами в рамках вільної торгівлі між Україною та ЄС товар має бути походженням з України або з ЄС та відповідати правилам походження, визначеним у Протоколі I Угоди про асоціацію» [5]

Основним документом, який підтверджує переважний характер походження товару в рамках ПВЗВТ є сертифікат з перевезення товару EUR.1. А для товарів вартість яких не перевищує 6 000 євро – декларація інвойс (стаття 22 Протоколу I до Угоди про асоціацію).

4. Основною місією **МВФ** є забезпечення стабільності міжнародної валютної системи, здійснення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання. Фонд допомагає Україні покращити фінансову спроможність, підказуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ. Розмір фінансової підтримки залежить від розміру частки учасника.

Основними кредитними договорами є:

- кредитний контракт stand-by (Stand-by Arrangement),
- фінансовий інструмент розширеного подовженого фінансування;
- гнучка кредитна лінія,
- рядок попереджувальної ліквідності (називається Лінією попередження та ліквідності);
- інструмент швидкого фінансування.

Щодо України, то представники МВФ відмітили, що «..Україні потрібна нова бізнес-модель з кращими інституціями, конкурентний приватний сектор, готовий конкурувати в європейському середовищі і в світі» [6]. 18 грудня Рада директорів Міжнародного валютного фонду схвалила програму допомоги stand-by для України на 14 місяців на загальну суму 3,9 млрд доларів. Перший транш обсягом 1,4 млрд доларів надійде на рахунки НБУ до 25 грудня. Напередодні цього рішення Україна виконала те, що потрібно було для продовження співпраці з фондом: прийняла збалансований державний бюджет на 2019 рік, закон про формування незалежних наглядових рад в державних банках, підвищила тарифи для населення. В розпорядженні ЕП опинився текст Меморандуму про економічну і фінансову політику в рамках нової програми на 2018-2020 роки [7].

Доцільно відмітити необхідність швидкого прогресу у цих сферах, що має вирішальне значення для досягнення виконання завдань, поставлених МВФ, а також посилення економічного росту, необхідного для зростання доходів, і дозволити Україні наздогнати країни, які розвиваються. Відмітимо, що прискорення структурних реформ є ще більш важливим у світлі останніх подій та підвищених ризиків, які можуть виникнути. Проте на сьогодні є і певні ризики у співпраці України та МВФ. Зокрема ми солідарні із твердженням Осаволук Д. «..Україна залишається одним з найбільших боржників МВФ, а значить найближчим часом вимушена буде виконувати вимоги МВФ щодо надання нових кредитів, в іншому разі, якщо Україна відмовиться, то не отримає подальших запланованих траншів, а значить і не зможе покривати свої старі боргові зобов'язання, через що ризикує бути визнаною країною з дефолтом».

5. Національний банк України (НБУ) повинен вести чітку та прозору, яка повинна бути ключовою для значного економічного прогресу у забезпеченні інфляції та відновлення міжнародних резервів у контексті режиму плаваючого валютного курсу. Вважаємо, що пом'якшення грошово-кредитної політики та адміністративних заходів повинні залежати від продовження рівня прогресу у забезпеченні фінансової стабільності та збільшення резервів.

Загалом фахівці НБУ стверджують, що Україна за показником фінансової грамотності пасе задніх серед країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку, а також сусідніх держав відповідно до дослідження USAID, яке було представлено за участі Експертної платформи [8]. За результатами дослідження Індексу фінансової грамотності ОЕСР, проведеного USAID спільно з Національним банком України, 58% українців сказали, що протягом останніх 12 місяців були такі ситуації, що їхній дохід не покривав витрат (для порівняння у Польщі – 18%) [9].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. На сьогодні Україна відчуває підтримку ООН. Спираючись на збільшення допомоги та розширення своєї присутності в країні, Організація Об'єднаних Націй висловлює готовність і надалі підтримувати зусилля, яких Україна докладає за трьома основними пріоритетними напрямками: гуманітарна допомога, зокрема постраждалим від конфліктів регіонам і внутрішньо переміщеним особам; відновлення, стабілізація та миробудівництво; довгострокові загальнонаціональні реформи та розвиток, серед іншого – забезпечення верховенства права, зміцнення соціальної стабільності та демократичного управління.

Досліджуючи взаємозв'язок фінансової міжнародної діяльності, системи сталого розвитку та ролі ООН доцільно відмітити, що третя міжнародна конференція з фінансування розвитку, Адіс Абеба (липень 2015) та саміт, проведений у вересні 2015 року у Нью-Йорку, об'єднали процеси вдосконалення Цілей розвитку тисячоліття та сталого розвитку в єдину структуру, яка визначає керівні принципи розвитку до 2030 року і базується на інтеграції викорінення всіх форм бідності та трьох вимірів сталого розвитку (соціального, економічного та екологічного). У цьому напрямку було також проведено процес підготовки пропозицій щодо створення стратегії сталого розвитку в рамках спеціального Міжурядового комітету експертів. 8 грудня 2014 року Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію щодо звіту Міжурядового комітету експертів з фінансування сталого розвитку (ICESDF). Звіт надає аналітичну основу для фінансування сталого розвитку та пропонує різні варіанти політики та напрямки для успішного глобального партнерства для сталого розвитку. Зокрема, в звіті відмічено, що більшість ресурсів не спрямовані на те, де вони найбільш потрібні.

Загалом, для покращення роботи України з МВФ необхідно прискорити реформи з метою покращення бізнес-середовища та залучення інвестицій. МВФ наголошує на необхідності більшого прогресу в приватизації, розвитку та створенні ринку землі, а також на реформі великого сектора державних

підприємств. Зокрема, отримано підтримку МВФ у питанні створення нових антикорупційних установ, проте доцільно діяльність таких інституцій і створити незалежний антикорупційний суд для досягнення конкретних цілей та результатів, щоб підтримати програму реформ, залучити інвестиції та досягти швидшого зростання.

Найбільша проблема українців полягає у ставленні до фінансів. Лише третина мешканців країни говорить, що не живе сьогоднішнім днем. І тільки кожний п'ятий вважає, що краще заощаджувати, а не витратити гроші. Лише 12% українців сказали, що зберігають гроші на банківському рахунку, і взагалі лише 27% мають такий рахунок. Це вкрай відрізняється від ситуації у заможніших країнах.

Водночас біля 60% співгромадян вважають некомфортним або взагалі неприйнятним обговорення фінансових питань з друзями та родичами. І це зайвий раз вказує на необхідність побудови системи фінансової просвіти, в яку будуть залучені школи, банки, телебачення, громадські організації тощо.

Подальшими дослідженнями в даному напрямку є дослідження впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на формування механізму ДФПСР.

Література

1. Діяльність України в Організації Об'єднаних Націй. URL: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/uno>.
2. Співробітництво в рамках Організації Економічного співробітництва та розвитку. URL: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/oestr>
3. URL: http://www.oecd.org/global-relations/1st%20TF%20CGS_UKR_June%202014.pdf
4. Обговорено стан і перспективи співпраці України та ОЕСР. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/247950135>
5. FAQ з питань функціонування вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=b142801e-b932-4207-aea9-df3728dad379&title=FAQZPitanFunktsionuvanniaVilnoiTorgivliMizhUkrainoiuTas>.
6. У МВФ розповіли, як прискорити економічне зростання в Україні. Економічна правда, Середа, 3 липня 2019 <https://www.epravda.com.ua/news/2019/07/3/649289/>.
7. Качалова Г. Меморандум МВФ: які зобов'язання взяла на себе Україна Економічна правда, п'ятниця, 21 грудня 2018. <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/12/21/643788>.
8. Фінансова грамотність, інфляція та курс: 10 найцікавіших матеріалів Експертної платформи НБУ за перше півріччя роботи. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98399957&cat_id=55838
9. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/10575768-bilshist-ukrajinciv-za-rik-zitknulisya-z-nestacheyu-groshey.html>

Referenses

1. Diialnist Ukrainy v Orhanizatsii Obiednanykh Natsii. URL: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/uno>.
2. Spivrobotnytstvo v ramkakh Orhanizatsii Ekonomichnoho spivrobotnytstva ta rozvytku. URL: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/oestr>
3. URL: http://www.oecd.org/global-relations/1st%20TF%20CGS_UKR_June%202014.pdf
4. Obhovoreno stan i perspektyvy spivpratsi Ukrainy ta OESR. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/247950135>
5. FAQ z pytan funktsionuvannia vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta YeS. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=b142801e-b932-4207-aea9-df3728dad379&title=FAQZPitanFunktsionuvanniaVilnoiTorgivliMizhUkrainoiuTas>.
6. U MVF rozpovily, yak pryskoryty ekonomichne zrostannia v Ukraini. Ekonomichna pravda, Sereda, 3 lypnia 2019 <https://www.epravda.com.ua/news/2019/07/3/649289/>.
7. Kachalova H. Memorandum MVF: yakі zoboviazannia vziala na sebe Ukraina Ekonomichna pravda, piatnytsia, 21 hrudnia 2018. <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/12/21/643788>.
8. Finansova hramotnist, inflitsiia ta kurs: 10 naitsikavishykh materialiv Ekspertnoi platformy NBU za pershe pivrichchia roboty. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98399957&cat_id=55838
9. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/10575768-bilshist-ukrajinciv-za-rik-zitknulisya-z-nestacheyu-groshey.html>

Рецензія/Peer review : 10.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 658.8

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-136-142

КУРИЛЯК О. М.

Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне

ФІГУН Н. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

СУТНІСТЬ АНТИСИПАТИВНОГО МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В роботі здійснено обґрунтування значення точності прогнозу попиту на рівень конкурентоспроможності підприємства. Висвітлено основи антисипації та роль антисипативного маркетингу в умовах сучасного ринку. Проведено обґрунтування основних відмінностей антисипативного маркетингу із такими термінами як антикризовий, прогностичний, превентивний, попереджувачий, проактивний, адаптивний маркетинг та маркетинг генеруючий потребу. Ідентифіковано ключові негативні та позитивні елементи антисипативного маркетингу. Удосконалено визначення антисипативного маркетингу з врахуванням основних напрацювань у даній сфері вітчизняних та іноземних науковців. Виокремлено роль антисипативного маркетингу у процесі реалізації продукції та послуг підприємства.

Ключові слова: антисипація, антисипативний маркетинг, прогнозування попиту, маркетинг, когнітивний аналіз.

KURYLIAK O.

National University of Water and Environmental Engineering

FIHUN N.

Lviv Polytechnic National University

THE ESSENCE OF ANTICIPATIVE MARKETING IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

Identifying customers who use, use their needs, using demand - in today's market are the elements that meet the tasks that trust the management of marketing departments. Ahead of the most reliable marketing in the field of procurement, processing and results obtained with information about the information dealing with the problem, identifies keywords designed to work with a holistic audience that requires users to use not in trends or scattered, as well as in your quality and added other people. unused product or service.

The accuracy of the demand forecast for the level of competitiveness of the enterprise is substantiated. The basics of anticipation and the role of anticipative marketing in the conditions of the modern market are explained.

The basic differences of anticipative marketing with the terms such as crisis, prognostic, preventive, preemptive, proactive, adaptive marketing and marketing generating needs are substantiated. The key negative and positive elements of anticipative marketing have been identified. The definition of anticipative marketing has been improved, taking into account the main achievements in this field of domestic and foreign scientists. The peculiarities of cognitive analysis are investigated and the opportunities for effective implementation of anticipative marketing are created.

The role of anticipative marketing in the process of selling products and services of an enterprise is highlighted. The further development of anticipative marketing in close connection with the development of artificial intelligence and anticipative computation is justified.

Keywords: anticipation, anticipative marketing, demand forecasting, marketing, cognitive analysis.

Вступ. Ідентифікація очікувань споживачів, їх потреб, формування попиту - на сучасному ринку є елементами щоденних завдань, які ставляться керівництвом до маркетингових відділів. Попри зростання можливостей маркетологів у зборі, обробці та використанні отриманої з ринку інформації залишається проблемним процес ідентифікації ключових для основної цільової аудиторії потреб, потреб які є цінними для споживача не в силу трендів, ажіотажу чи масових розпродажів, а в силу цінності та доданої вартості, яку несе відповідний продукт чи послуга. Часто у процесі ідентифікації ваги корисності певного продукту чи послуги беруться до уваги результати польових досліджень, опитувань у мережі інтернет, результати збору даних про поведінку споживачів із файлів cookie, історій користувацьких сесій взятих із таких інструментів як Google Analytics чи інших програмних продуктів доступних на ринку. Отримана інформація є надзвичайно корисною для прийняття операційних чи тактичних рішень та формування стратегій розвитку компанії. Однак, інформація, яка отримується є результатом поведінки споживачів у минулому, за відповідних умов та кон'юнктури. Відтворення ідентичних умов, які б мали місце у майбутньому практично не реальне за виключенням лабораторних умов, що означає відповідно відсутність 100% рівня прогнозу наступної поведінки споживача, навіть тим же споживачем. Така ситуація є типовою і характерною для будь якого ринку. За таких умов всі дослідження, які проводяться для збору інформації з метою максимального задоволення потреб споживачів апріорі мають значні ризики у коректному прогнозуванні майбутніх подій. Необхідно також зазначити, що мова йде виключно про потреби, які певним чином уже задовольнялись товарами чи послугами підприємства. Однак сучасний споживач характеризується динамічністю та постійною потребою у нових продуктах, послугах, технологіях, функціях, стилях чи комбінаціях кольорів тощо. За таких умов для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та успішної реалізації

довгострокових стратегій важливим є не тільки максимально коректно прогнозувати існуючий вектор попиту, але і постійно працювати над ідентифікацією майбутніх потенційних трендів чи потреб, розпізнавати потребу до її виникнення у споживачів.

Основна частина. Маркетинг орієнтований на потреби до виникнення на них попиту є вимогою часу, адже вводячи продукт чи послугу на ринок за умови уже існування попиту створюється ризик появи незадоволених споживачів чи втрата потенційних. Попри актуальність маркетингу, який зорієнтований на потреби до виникнення на них попиту ця сфера охоплює значну кількість визначень, які окреслюють дуже часто подібні але не тотожні поняття, ти самим створюючи плутанину у формуванні термінів, та їх широкого вжитку у науковій та практичних сферах. Так, можна виокремити наступні терміни [1, 2, 3, 4]:

- превентивний маркетинг (від англ. preventive marketing) – передбачає заходи направлені на попередження чи застереження ситуацій, які йдуть у розріз із цілями підприємства;
- попереджувачий маркетинг (від англ. preemptive marketing) – є синонімом превентивного та застосовується для попередження чи застереження ситуацій, які йдуть у розріз із цілями підприємства;
- антисипативний маркетинг (від англ. anticipative marketing) – направлений на передбачення настання чи можливого розвитку подій з врахуванням інформації на підставі когнітивного аналізу споживчої поведінки, а також використовуючи інтуїцію;
- антикризовий маркетинг (від англ. anti-crisis marketing) – зосереджується на формуванні заходів для протидії можливому виникненню чи розвитку кризи на підприємстві;
- адаптивний маркетинг (від англ. adaptive marketing) – сконцентрований на процес адаптації підприємства чи бізнес процесів до нових умов;
- маркетинг генеруючий потребу (від англ. need shaping marketing) – покликаний формувати потребу, як на нові продукти чи послуги, так і на існуючі для нових споживачів;
- проактивний маркетинг (від англ. proactive marketing) – підхід до функціонування маркетингу, який направлений на попередження певних подій, випередження очікувань споживачів, оперативне реагування на ті чи інші процеси, ринкові зміни та коригування відповідної маркетингової стратегії;
- прогностичний маркетинг (від англ. predictive marketing) – застосовується шляхом використання статистичних даних попередніх періодів для прогнозування потенційно ймовірних шляхів розвитку ситуації.

Диференціацію видів маркетингу, які застосовуються частково для висвітлення особливостей процесу антиципації та відповідно прогнозування споживчих потреб висвітлено на рис. 1.

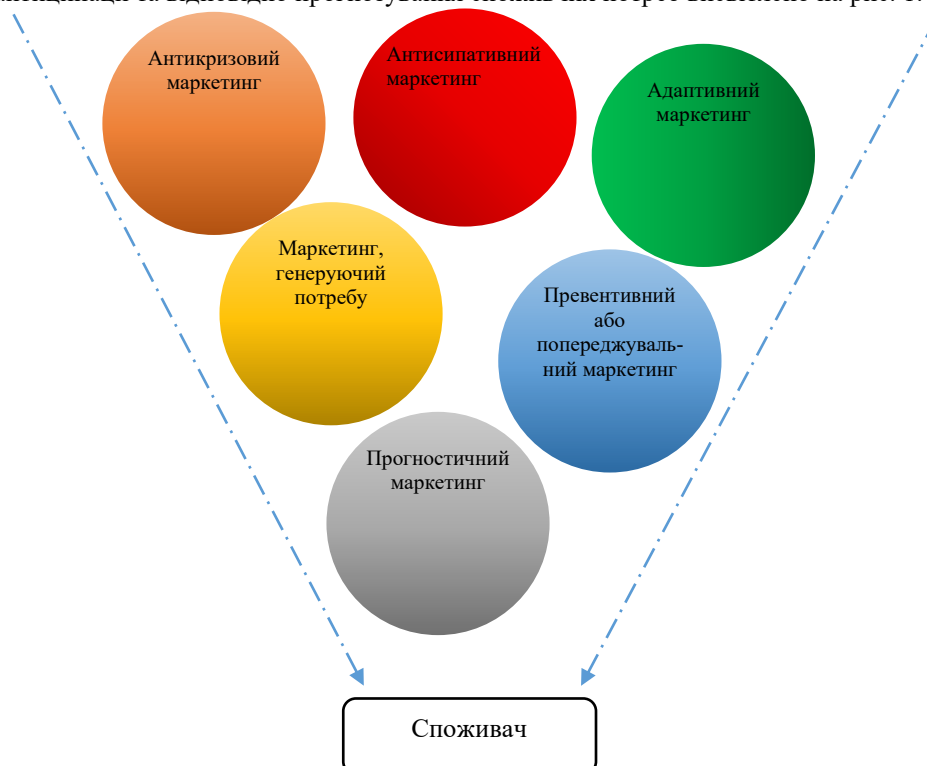


Рис. 1. Диференціація видів маркетингу

Джерело: власна розробка автора

Аналіз літературних джерел [1, 2, 3, 4, 5] дозволяє зробити висновок про часте застосування висвітлених вище понять у ракурсі антисипативного маркетингу або ж маркетингу направлено на передбачення настання чи можливого розвитку певних подій. Відповідна плутанина обумовлена функціями маркетингу та інструментами, які забезпечують відповідні функції, труднощами перекладу із англійської

мови чи наявністю великої кількості спільних рис із висвітлених видів маркетингу, до яких можна віднести безпосередньо бажання вгадати майбутнє. Необхідно також зазначити, що факт підміни понять дуже часто у літературі окрім згаданого антисипативного маркетингу зустрічається і стосовно превентивного та попереджувального маркетингу. Враховуючи етимологію визначень відповідних англійських слів превентивний та попереджувальний маркетинг є синонімічними словами, а відповідно повинні застосовуватись до висвітлення ідентичних понять.

Щодо антисипативного маркетингу, то необхідно в першу чергу виокремити, що основною задачею маркетингу є максимальне задоволення потреб споживачів, яке ж не можливе без коректного прогнозування майбутніх трансакцій чи потреб загалом. Якщо ж здійснювати порівняння виокремлених понять то превентивний чи попереджувальний маркетинг на протигагу антисипативному покликані здійснювати попередження чи застереження певних ситуацій, які можуть наставати в розріз цілям підприємства (до прикладу: застосування заходів по зменшенню інтенсивності попиту з метою уникнення потенційного дефіциту на складі підприємства; удосконалення контенту на сайті з метою уникнення подальшого падіння споживчого трафіку). Однак попередження чи застереження певних подій відбувається на підставі статистичних даних зібраних за попередні періоди, даних, які представляє ринок тощо. У такій ситуації аналіз причин підвищення попиту, ідентифікація наявності відповідних алгоритмів у поведінці споживачів, досвід роботи у подібних ситуаціях чи із подібними шаблонами поведінки не враховуються.

Антикризовий маркетинг застосовується у випадку настання кризи, або ж після ідентифікації основних факторів, які вказують на ризик настання кризи. Даний вид маркетингу є екстрений, формується на підставі оперативного реагування та на основі даних зібраних зазвичай підчас внутрішнього аудиту. Когнітивний аналіз ситуації яка склалася не проводиться.

Адаптивний вид маркетингу виникає за умов, коли певна подія чи ситуація настала або незабаром настане і її уникнення не можливе. За цих умов формується відповідний план дій сформований для якомога ефективнішого функціонування підприємства за нових ринкових умов. Компанія застосовує інструменти маркетингу для адаптації як ключові цілі застосування відповідних інструментів маркетингу.

Маркетинг, який генерує потребу виділяють ряд науковців, як один із логічних процесів на підприємстві, який має місце на початку життєвого циклу підприємства, за умови введення на ринок нового продукту чи послуги або ж впровадження існуючих товарів чи послуг на новому ринку.

Проактивний вид маркетингу це певна філософія, підхід, який охоплює сутність антисипативного маркетингу та окреслює особливості реагування на певні ринкові чи інші зміни, які не враховувались підчас формування стратегічного маркетингового плану. Проактивний маркетинг зазвичай порівнюється із реактивним та наголошує на важливості динамічного підходу у веденні маркетингової діяльності. Макросередовище підприємства є дуже часто непідконтрольним для підприємства, і відповідно потребує значного рівня адаптивності та гнучкості. Реактивний та проактивний маркетинг передбачають відповідну гнучкість та адаптивність, однак у випадку реактивного, реагування на певну ситуацію відбувається у процесі настання даної ситуації. Проактивний маркетинг не передбачає очікування настання певної події, а направлений на вгадування можливих змін, підготовку до даних коливань, а отже забезпечує більшу готовність підприємства та відповідно стійкість до ризиків. Очевидно, що проактивна діяльність, за умови наявності відповідних ресурсів, повинна впроваджуватись на кожному підприємстві, однак не повинна ототожнюватись із антисипативним маркетингом, який є виокремлений на підставі інших ознак: враховуються інструменти та методи маркетингової діяльності направлені на передбачення відповідного розвитку подій, а не філософія чи підхід, який є швидше рекомендацією загалом для маркетингової діяльності з метою підвищення рівня ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Прогностичний маркетинг направлений на прогнозування майбутніх подій, на підставі використання статистичних даних попередніх періодів, особливостей функціонування досліджуваних систем у минулому, записів про поведінку споживачів та за допомогою комп'ютерних моделей, симуляцій тощо. Даний вид маркетингу зі стрімким розвитком інформаційних технологій є широко поширеним, адже сучасні маркетингологи володіють великими масивами даних про споживачів, їх ітерацію із продукцією підприємства чи конкурентів, а програмне забезпечення чи наявні можливості штучного інтелекту дозволяють швидко аналізувати великі масиви даних на підставі відповідних сценаріїв. Однак даний вид маркетингу не охоплює інформацію, яка доступна на підставі когнітивного аналізу, інтуїції чи професійного досвіду. Споживач дуже часто може вести себе не раціонально, нетипово і характерно для іншої споживачької групи. І відповідна зміна поведінки обумовлюється дуже часто факторами, які не входять у бази даних, які зібрані на підставі файлів куків чи CRM системами, а отже не можуть бути враховані підчас прогнозування. За таких умов похибка прогнозу буде зростати. Антисипативний маркетинг передбачає збір даних когнітивного характеру, як доповнення до статистичної інформації про споживача.

Враховуючи вище наведене, антисипативний маркетинг охоплює значну кількість елементів різних видів маркетингу і при цьому йому притаманна унікальність, яка і диктує вимоги до розмежування відповідних понять та забезпечення чіткого розуміння основ антисипативного маркетингу. Антисипативний маркетинг є предметом дослідження вітчизняних та іноземних науковців. Зокрема проблемами антисипативного маркетингу займаються Котлер Ф. [5, 6], Веласко Л [7], Строї Е. [8]. Антисипативне

управління у маркетинговій діяльності є предметом досліджень Мельник О. та Адамів М. [9], Чхакі А. та Чатерї Р. [10].

У зв'язку із наявністю незначної кількості наукових досліджень на тему антисипативного маркетингу, для ґрунтовного розуміння його суті необхідним є проаналізувати слово антисипація та його значення у різних сферах його вживання. У таблиці 1 висвітлено основні сфери вживання та значення слова антисипація (від англ. anticipation).

Таким чином антисипація виходячи із вищенаведеного – це процес очікування певних подій прогноз яких здійснюється на підставі попереднього досвіду, наявної інформації, когнітивного аналізу об'єктів та інтуїції. Очевидно, що кожна із сфер застосування значення антисипація адаптована до особливостей відповідної галузі, і у деяких випадках її характеристика чи застосування є досить різним за масштабом та характером. Тим не менше тільки завдяки міждисциплінарного аналізу даного терміну можливе найбільш точне формулювання його визначення.

Для удосконалення визначення антисипативного маркетингу також важливим є врахувати трактування науковців таких термінів як антисипативна поведінка, антисипативне мислення, антисипативне пізнання та антисипативні обчислення. При цьому вагомим є взяти до уваги особливості психології антисипації.

Аналіз літератури присвяченої антисипації та її застосуванню у процесі формування маркетингових стратегій, особливостей поведінки споживачів, процесів прийняття рішень про купівлю - дозволив виділити антисипативну поведінку, як механізм адаптації до змінного, складно прогнозованого споживачем майбутнього. Так Мартін Бутц у своїй роботі [11] зазначає, що антисипативна поведінка – це поведінка, або деякі когнітивні процеси, які залежать не тільки від поточних даних з органів чуттів, але і від результатів передбачення, людських бажань, майбутніх властивостей чи майбутніх станів.

Таблиця 1

Особливості трактування та застосування слова «антисипація» у різних галузях досліджень

№ п.п.	Галузі досліджень	Трактування та застосування слова «антисипація»
1	Філософія	Стан людини за якого навіть якщо їй не відомо, що буде, вона автоматично розвиває очікування, які згодом можуть бути підтвержені або не підтвержені.
2	Фізика	Розглядається як потенційна енергія, яка може бути присутня у досліджуваних системах
3	Біологія	Розглядається як реальна поведінка певних видів організмів і як інструмент для розуміння самого життя (наприклад антисипативна поведінка собак підчас полювання).
4	Дослідження мозку	Розглядається як процес прийняття рішення мозком людини. Основний аспект полягає в тому, що, коли мозок повинен приймати рішення, у нього не вистачає часу, щоб проаналізувати всі можливі варіанти ситуацій. Щоб прийняти рішення, мозок повинен вирішити, які варіанти швидше стануть реальними, тобто реалізовує антисипативну поведінку.
5	Психологія	Застосовується для пояснення мимовільних рухів. Так, дослідження підтверджують, що антисипація сенсорних ефектів не тільки передусє але і визначає мимовільні рухи людини. Людська поведінка більш орієнтована на ціль, ніж продиктована певним стимулом, а отже взаємодія із навколишніми об'єктами підсилює очікувані результати.
6	Соціальні науки	В рамках мотиваційної системи поведінки людини антисипація обґрунтовується як механізми передбачення певної ситуації. Замість того, щоб перевантажуватись деталями нової ситуації, люди прагнуть замінити їх звичною діяльністю та поведінковим шаблоном, які демонструють високий ступінь передбачуваності, щоб передбачувано знову отримати контроль, та мати можливість здійснити антисипацію результату.
7	Семіотика	У процесі створення дизайну приміщень чи нових продуктів застосовуються як приклади певні фігури, символи, зразки, комбінація яких завдяки антисипаційному процесу слугують створенні чогось нового відповідно до сформованих очікувань.
8	Інженерія	Застосовується у вигляді систем, які враховують очікування і адаптуються залежно від стану системи.
9	Штучний інтелект	Застосовується для розробки розумних систем, які здатні враховувати дані, набувати досвіду та формувати рішення на підставі власних здобутків, досвіду тощо.

Джерело: сформовано на підставі: [12]

Антисипативне мислення за визначенням Гарі Кляйна [13] допомагає людині розпізнавати і підготовлюватись до важких рішень. Зазвичай людина не розраховує на повну відповідність протіканню подій таким чином як було уявлено, адже зазвичай ситуації мають характер комплексності і складаються із багатьох змінних; антисипативне мислення дозволяє бути готовим до можливих варіантів подій, які ми моделюємо перед настанням ситуації. Антисипативне мислення автором [13] висвітлюється як механізм не вгадування майбутнього, а адаптації до можливих варіантів майбутнього. Комплексно складним результатом сприйняття навколишнього середовища, аналізу та реагування на фактори навколишнього середовища є процес пізнання.

Антисипативне пізнання автор [10] висвітлює як процес встановлення потенційних майбутніх подій на підставі аналізу власного досвіду та навколишнього середовища з використанням когнітивного аналізу.

Антисипативне обчислення (англ. anticipative computing) – це автоматизовані системи збору, обробки та використання інформації зокрема і когнітивного характеру, які здатні самоудосконалюватись на підставі досвіду та покликані покращити життя людини в тому числі більш точно прогнозуючи розвиток певних процесів. Дані системи штучного інтелекту є недосконалими та не здатні прогнозувати розвиток

подій краще за людину у більшості випадків, однак відповідно до тверджень авторів [10] у найближчому майбутньому дані системи стануть незамінними у повсякденній діяльності.

Для розуміння сутності антисипативного маркетингу важливим є здійснити аналіз психології функціонування антисипації. Антисипацію як процес, який має місце у кожній людині не можливо забрати. Даний процес є невідконтрольним та функціонує незалежно від бажання людини. Також дослідження [14] стверджують, що не важливо, який темперамент у людини, вона песиміст чи оптиміст – передбачення майбутнього досвіду завжди є позитивно забарвлене. Людині характерна позитивно направлена антисипація. Окрім цього необхідно враховувати, що споживчі очікування завжди є сформовані частково під впливом минулого досвіду, тому і антисипативний маркетинг частково побудований на врахування досвіду та сформованої на підставі сукупних даних інтуїції. Важливо також враховувати фактор заклопотаності та стресу, який понижує можливості до антисипації.

Отже, очевидним є, що антисипація як процес є багатограним та складним комплексом формування прогнозів про майбутню подію, та потребує уваги до деталей підчас прогнозування. Необхідно зазначити, що антисипація як процес присутній у великій кількості сфер діяльності, та є популярним напрямком наукових досліджень. Особливо актуальною антисипація є у сфері задоволення потреб споживачів. Однак аналіз сучасних наукових досліджень вказує на відсутність значної кількості наукових досліджень у сфері антисипативного маркетингу. Так визначення Котлера Ф. [5, 6], яке характеризує антисипативний маркетинг як – один із механізмів ідентифікації прихованої потреби чи потреби, яка виникає - згадується у численних працях, проте не набуло глибшого тлумачення у науковій літературі. Окрім визначення Котлер Ф. стверджує, що антисипативний маркетолог повинен наперед встановлювати, що споживач буде бажати у найближчому майбутньому. Веласко Л. [7] висвітлює антисипативний маркетинг як один із рівнів маркетингової ефективності та пропонує його розуміти як механізм визначення потреби споживача, яка поки що не висвітлена самим споживачем, але не прямо певний чином декларується. Адамів М.Є. [9] висвітлює антисипативне управління маркетинговою діяльністю як процес ідентифікування слабких сигналів потенційних подій та інтерпретацію їхнього подальшого розвитку, що формує потужну інформаційну базу про ймовірні явища та дає змогу на її основі розробляти випереджувальні маркетингові рішення щодо використання можливостей або усунення загроз у діяльності підприємств. Ентоні Сгрої [8] визначає антисипативний маркетинг як процес передбачення маркетологами нових потреб, які за їх передчуттям повинні з'явитися.

Провівши аналіз особливостей антисипації, сфер її застосування, існуючих визначень - пропонуємо доповнити визначення антисипативного маркетингу: це комплекс заходів направлених на задоволення потреб споживачів ідентифікованих як потенційно можливих у недалекому майбутньому на підставі даних попередніх періодів, когнітивного аналізу поведінки споживачів, експертності та інтуїції.

Забезпечення відповідного комплексу заходів можливе за рахунок детального аналізу поведінки споживачів не тільки на підставі попередніх даних, сформованого портрету споживача чи досвіду маркетолога у роботі із відповідними клієнтами, але і завдяки комплексного аналізу жестів клієнта у процесі вибору товару, характеру емоцій, рівня зацікавленості у товарі, ідентифікації клієнта у базі даних та аналізу його поведінки у соціальних мережах та на вебсайті компанії (рис. 2).



Рис. 2. Перелік частини ключових джерел отримання цінної інформації про споживача у процесі реалізації антисипативного маркетингу

Джерело: [10]

Тільки комплексний підхід у дослідженні поведінки споживачів, ідентифікації ключових шаблонів поведінки, аналіз даних із CRM систем та інших систем із збору даних про споживача дозволить наблизитись до максимальної точності у прогнозуванні очікуваних потреб споживачів.

Антисипативному маркетингу притаманні значна кількість як позитивних так і негативних сторін, які необхідно враховувати підчас прийняття рішення про впровадження. До позитивних сторін можна віднести:

- можливість встановити потребу споживача у певних товарах чи послугах до її виникнення;
- враховується більше факторів підчас прогнозування майбутніх варіантів подій, що створює передумови для більш точного прогнозування;
- когнітивний аналіз поведінки споживачів дозволяє більш багатогранно аналізувати та пояснювати мотиви прийняття рішень споживачем, що не можливо забезпечити підчас традиційних маркетингових польових досліджень;

- рішення часто приймаються на підставі інтуїції, яка сформувалася у зв'язку із наявним досвідом роботи у відповідній галузі (експертності), даних отриманих за попередні періоди як зібраних сторонніми організаціями так і за результатами власних маркетингових досліджень тощо;

Попри наявність значних позитивних сторін, антисипативному маркетингу притаманні і ряд недоліків, які необхідно враховувати під час маркетингової діяльності. До них відносяться:

- необхідність у володінні значними знаннями у сфері психології поведінки споживачів;

- підвищені фінансові витрати для збору, аналізу та інтерпретації даних, які генеруються із різних за сутністю джерел;

- наявність ризиків псевдо експертності у відповідальних за маркетингові рішення осіб;

- залежність результатів від емоційного стану експерта;

- неможливість автоматизувати процеси у повному обсязі;

- присутність ризику неправильного інтерпретування даних;

- антисипативний маркетинг є більш ризиковий ніж традиційне прогнозування, оскільки дуже часто прогноз спрямовує діяльність на нові ринки чи нові товари, аргументуючи зміною вподобань споживачів. За умов традиційного прогнозування зазвичай результати прогнозу залишаються у площині діючої діяльності підприємства;

- за результатами антисипативного маркетингу компанія може прийти на ринок або запізно, або ж за рано, оскільки споживачі ще не будуть готові до нових сервісів.

Висновки. Отже, попри наявні ризики застосування антисипативного маркетингу у сучасній діяльності підприємства, можливості, які він генерує створюють значні конкурентні переваги на ринку. Адже, розуміння майбутніх очікувань споживачів, коли вони ще самі не усвідомили потребу у них є унікальною доданою цінністю. Усвідомлення споживачем, що компанія вгадує як споживачу буде комфортно, дозволяє відчувати максимальну турботу, а отже генерує лояльність компанії та значну додану вартість у споживанні відповідних продуктів чи послуг. Споживач, який не очікувано отримує саме те, чого потребував навіть на стадії вибору продукту дозволяє успішно компанії отримати клієнта, однак якщо ж споживач відчув, що процеси (купівлі, перегляду сайту, комунікації із консультантом, зручність оплати тощо) не відповідають очікуванням, досвіду чи звичному шаблону – споживач перебуватиме у стресі, що є негативним явищем для роботи із споживачем як у короткостроковому так і в довгостроковому періоді. Скоріш за все такий споживач не продовжуватиме співпрацю із компанією. Розуміння принципів роботи антисипативного маркетингу є вимогою часу, а розвиток антисипативних автоматизованих систем, які побудовані на штучному інтелекті та поступове впровадження їх у повсякденне життя зокрема у сферу рітейлу (аналіз шаблонів поведінки конкретного споживача у супермаркеті дозволить підбирати автоматично пропозиції, які максимально б відповідали очікуванню споживача та надавати їх допоки клієнт у супермаркеті), медицину (аналіз даних про попередні хвороби, стиль життя, спортивну активність, черговість прийому ліків, результати аналізів – дозволить більш точно здійснювати діагностику і попереджати людей про потенційні загрози до їх настання), виробництво товарів (ідентифікація споживчих очікувань дозволять більш адаптивно формувати асортимент компанії), архітектуру (оцінка існуючих трендів більш точно дозволить розробити актуальну для сьогодення архітектурні об'єкти) покращить життя кожної людини. Автоматизація дозволить більш глибоко аналізувати ситуації і можливі варіанти їх розвитку, та на основі фактів приймати відповідні прогнози. Даний процес має як позитивну так і негативну сторону. Інколи такий підхід до прогнозування може бути точнішим оскільки дозволить прораховувати більшу кількість варіантів розвитку подій та приймати найбільш вірогідні рішення на підставі даних. Однак аналіз та бажання спрогнозувати поведінку людини, яка дуже часто поводить себе ірраціонально автоматизованими системами може призвести і до численних похибок. Тому тільки комбінація обчислювальних можливостей автоматизованих систем та експертні та інтуїтивні здібності людини дозволять максимально ефективно застосовувати антисипативний маркетинг.

Література

1. Имамвердиева М.И. Взаимосвязь маркетинга и антикризисного управления // М.И. Имамвердиева. – Сургут: Сургутский государственный университет, 2019. – с. 60-64;
2. James E. Finch Principles of Marketing // James E. Finch. - New Jersey: Research & Education Assoc. 2013. – p. 208;
3. Norm Johnston Adaptive Marketing: Leveraging Real-Time Data to Become a More Competitive and Successful Company // Norm Johnston. – New York: Palgrave Macmillan, 2015. – p. 225;
4. Harald Brege Exploring Proactive Market Strategies: Managing the Market to Create Value // Harald Brege. – Linköping: Linköping University Electronic Press, 2018. – p. 99;
5. Kotler P. Kotler on Marketing: How to Create, Win and Dominate Markets // P. Kotler. - Simon and Schuster, 2012, p. 272;
6. Kotler P. Marketing management // P. Kotler. - Pearson UK, 2019, p. 802;
7. Luigi Goyena Velasco Understanding the Levels of Marketing Performance [Electronic resource] // Luigi Goyena Velasco. – Ezine Articles, 2010. – Access mode: <https://ezinearticles.com/?Understanding-the-Levels-of-Marketing-Performance&id=5643692>
8. Sgroi A. The Innovative Lean Machine: Synchronizing People, Branding, and Strategy to Win in the Marketplace // A. Sgroi. – CRC Press, 2014, p. 264;
9. Адамів М. Є. Антисипативне управління маркетинговою діяльністю підприємства // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : тези доповідей IX Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 8–10 листопада 2012 р.) / Національний університет "Львівська політехніка" [та інші]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 7–8.;

10. Chaki A. Anticipative Cognition and its Impact on Personalization in Business [Electronic resource] // A. Chaki. - Happiest Minds, 2016. – Access mode: <https://www.happiestminds.com/wp-content/uploads/2016/11/Anticipative-Cognition-and-its-Impact-on-Personalization-in-Business.pdf>
11. Martin V. Butz Anticipation for Learning, Cognition, and Education [Electronic resource] // V. Martin. – Emerald, 2004. – Access mode: https://www.researchgate.net/publication/235286995_Anticipation_for_learning_cognition_and_education
12. Poli R. The Many Aspectsof Anticipation [Electronic resource] // R. Poli. – Foresight, 2009. – Access mode: <https://pdfs.semanticscholar.org/b63f/9b480ac8cd96999f281892caba100baacc79.pdf>
13. Gary Klein Anticipation: How do we prepare ourselves for the unexpected? [Electronic resource] // G.Klein. – Psychology Today, 2017. – Access mode: <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/seeing-what-others-dont/201702/anticipation>
14. Patel N. The Psychology of Anticipation and What it Means for Your Conversion Rates [Electronic resource] // N Patel. – Unbounce, 2014. – Access mode: <https://unbounce.com/conversion-rate-optimization/psychology-of-anticipation-conversion-rates/>

Referenses

1. Imamverdieva M.I. Vzaimosvyaz marketinga i antikrizisnogo upravleniya // M.I. Imamverdieva. – Surgut: Surgutskij gosudarstvennyj universitet, 2019. – s. 60-64;
2. James E. Finch Principles of Marketing // James E. Finch. - New Jersey: Research & Education Assoc. 2013. – p. 208;
3. Norm Johnston Adaptive Marketing: Leveraging Real-Time Data to Become a More Competitive and Successful Company // Norm Johnston. – New York: Palgrave Macmillan, 2015. – p. 225;
4. Harald Brege Exploring Proactive Market Strategies: Managing the Market to Create Value // Harald Brege. – Linköping: Linköping University Electronic Press, 2018. – p. 99;
5. Kotler P. Kotler on Marketing: How to Create, Win and Dominate Markets // P. Kotler. - Simon and Schuster, 2012, p. 272;
6. Kotler P. Marketing management // P. Kotler. - Pearson UK, 2019, p. 802;
7. Luigi Goyena Velasco Understanding the Levels of Marketing Performance [Electronic resource] // Luigi Goyena Velasco. – Ezine Articles, 2010. – Access mode: <https://ezinearticles.com/?Understanding-the-Levels-of-Marketing-Performance&id=5643692>
8. Sgroi A. The Innovative Lean Machine: Synchronizing People, Branding, and Strategy to Win in the Marketplace // A. Sgroi. – CRC Press, 2014, p. 264;
9. Adamiv M. Ye. Antisipativne upravlinnya marketingovoyu diyalnistyu pidpriyemstva // Marketing ta logistika v sistemii menedzhmentu : tezi dopovidej IH Mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferenciyi (Lviv, 8–10 listopada 2012 r.) / Nacionalnij universitet "Lvivska politehnika" [ta inshi]. – Lviv : Vidavnicтво Lvivskoyi politehniki, 2012. – S. 7–8.;
10. Chaki A. Anticipative Cognition and its Impact on Personalization in Business [Electronic resource] // A. Chaki. - Happiest Minds, 2016. – Access mode: <https://www.happiestminds.com/wp-content/uploads/2016/11/Anticipative-Cognition-and-its-Impact-on-Personalization-in-Business.pdf>
11. Martin V. Butz Anticipation for Learning, Cognition, and Education [Electronic resource] // V. Martin. – Emerald, 2004. – Access mode: https://www.researchgate.net/publication/235286995_Anticipation_for_learning_cognition_and_education
12. Poli R. The Many Aspectsof Anticipation [Electronic resource] // R. Poli. – Foresight, 2009. – Access mode: <https://pdfs.semanticscholar.org/b63f/9b480ac8cd96999f281892caba100baacc79.pdf>
13. Gary Klein Anticipation: How do we prepare ourselves for the unexpected? [Electronic resource] // G.Klein. – Psychology Today, 2017. – Access mode: <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/seeing-what-others-dont/201702/anticipation>
14. Patel N. The Psychology of Anticipation and What it Means for Your Conversion Rates [Electronic resource] // N Patel. – Unbounce, 2014. – Access mode: <https://unbounce.com/conversion-rate-optimization/psychology-of-anticipation-conversion-rates/>

Рецензія/Peer review : 02.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 336.132.11

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-143-150

САВАСТІЄВА О. М.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

В статті розглянуто стратегічні пріоритети бюджетної політики на місцевому рівні в умовах фінансової децентралізації, які передбачають реалізацію сукупності заходів (в сфері доходів, видатків, міжбюджетних відносин, інституційного забезпечення та місцевих запозичень), реалізація яких спрямована на підтримку фінансової самодостатності регіонів, формування сприятливих умов для саморозвитку та підвищення результативності і фінансової стійкості місцевих бюджетів. Представлені заходи реалізуються на основі використання комплексу методів координації, правових норм, інструментів, упорядкованих відповідним чином у контексті подолання перешкод, які стоять на шляху розвитку місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації. Сформульовано вихідні теоретичні положення концепції бюджетної політики фінансового забезпечення розвитку регіонів України, яка ґрунтується на методології мезо-конвергенції та є передумовою для визначення стратегічних напрямів забезпечення стійких темпів зростання економіки регіонів й покращення соціальних стандартів життя населення у контексті посилення організаційно-функціональної і фінансової спроможності органів місцевого самоврядування. Змістовне наповнення цієї концепції у теоретичній та методологічній площинах дає можливість максимально адаптувати бюджетний процес на місцевому рівні до викликів трансформації міжбюджетних відносин в Україні. Напрямами реалізації концепції є: запровадження методології мезо-конвергенції; використання стратегічного підходу до управління ресурсним забезпеченням місцевих бюджетів; мультиплікація джерел ресурсної бази місцевих бюджетів шляхом модернізації системи міжбюджетних відносин та удосконалення фіскальних аспектів ресурсного забезпечення.

Ключові слова: бюджетна політика, місцевий бюджет, бюджетний процес, фінансова децентралізація, концепція.

SAVASTIEIEVA O.

Odessa I.I. Mechnikov National University

STRATEGIC VECTORS OF LOCAL POLICY AT THE LOCAL LEVEL IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL DECENTRALIZATION

The article considers the strategic priorities of the budgetary policy at the local level in terms of financial decentralization, which envisage the implementation of measures (in the area of income, expenditures, intergovernmental relations, institutional support and local borrowing), the implementation of which is aimed at maintaining the financial self-sufficiency of regions, creating conditions for favorable conditions. self-development and improving the efficiency and financial sustainability of local budgets. The measures presented are implemented on the basis of the use of a complex of methods of coordination, legal norms, instruments, arranged in the appropriate way in the context of overcoming obstacles that stand in the way of development of local budgets in the conditions of financial decentralization. The initial theoretical provisions of the concept of budgetary policy of financial support for the development of the regions of Ukraine are formulated, which is based on the meso-convergence methodology and is a prerequisite for determining strategic directions of ensuring sustainable growth of the economy of the regions and improving social standards of life of the population in the context of strengthening the organizational, functional and financial capacity municipality. The substantial content of this concept in the theoretical and methodological planes makes it possible to adapt the budget process at the local level as much as possible to the challenges of transformation of intergovernmental budgetary relations in Ukraine. The directions of the concept realization are: introduction of meso-convergence methodology; the use of a strategic approach to managing the local budgets' resource provision; multiplying sources of the local budget resource base by modernizing the intergovernmental budget system and improving the fiscal aspects of resource provision.

Keywords: budget policy, local budget, budget process, financial decentralization, concept.

Вступ. Сьогодні, дотримуючись ключових положень Європейської хартії місцевого самоврядування, Україна продовжує докладати значних зусиль щодо ефективної реалізації вектору євроінтеграційного розвитку, зокрема в контексті посилення засад місцевої та регіональної демократії. Реформа децентралізації на сьогоднішній день є однією з найбільш вдалих реформ, впроваджених на території держави. Підґрунтям для впровадження в життя зазначеної реформи стала фінансова децентралізація, ключовою ідеєю якої є така організація функціонального навантаження органів влади на місцях, надання визначених повноважень та відповідних джерел фінансових ресурсів, а також певного рівня відповідальності, результатом якої є суттєве зростання рівня ефективності бюджетного менеджменту на місцях внаслідок зменшення ступеню впливу центральної влади на формування параметрів регіонального економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні та прикладні аспекти з удосконалення бюджетної політики на місцевому рівні в умовах децентралізації досліджено у працях багатьох учених-економістів та практиків, серед яких: Т. Бондарук, Г. Возняк, В. Дем'янишин, Я. Жаліло, Т. Затонацька, Т. Сфименко, В. Козюк, І. Луніна, М. Лучко, І. Лютій, М. Мироненко, О. Молдован, А. Роговий, Н. Ткаченко, В. Тропіна, С. Юрій та інших. Зважаючи на досить широке коло висвітлених питань, слід зауважити, що залишається ряд проблем, які не отримали належного висвітлення та розв'язання. Це уповільнює збалансоване відтворення й ефективність функціонування фінансової системи

на місцевому рівні. Разом з тим залишаються недостатньо висвітленими та потребують подальших досліджень такі питання, як розробка ефективних стратегічних векторів бюджетної політики на місцевому рівні в умовах фінансової децентралізації України.

Поставка завдання. Метою дослідження є розробка концепції бюджетної політики фінансового забезпечення розвитку регіонів України та обґрунтування перспектив її реалізації.

Результати дослідження. Започатковані зміни в фінансово-економічній системі України останніх років та поглиблення процесів фінансової децентралізації, кінцева мета якої – достатній рівень автономності органів місцевого самоврядування в питаннях формування та реалізації бюджетної політики, чіткий розподіл видаткових повноважень та функцій між різними рівнями управління, належна фінансова база для виконання функцій, покладених на місцеву владу, дієві стимули та механізми відповідальності для забезпечення ефективного надання якісних суспільних послуг, обумовлюють необхідність подальшого вдосконалення бюджетної політики на місцевому рівні в умовах фінансової децентралізації. Окрім того, нові виклики актуалізують потребу формування відповідних механізмів подолання впливу негативних факторів, стабілізації динаміки розвитку та забезпечення екзогенно й ендогенно-орієнтованого розвитку в умовах інституційних змін.

Визначено та обґрунтовано стратегічні цілі бюджетної політики на місцевому рівні в умовах фінансової децентралізації з систематизацією завдань й пріоритетів для їх реалізації, а саме:

1) в сфері доходів – зміцнення самостійності місцевих бюджетів шляхом зміни нормативу відрахувань по екологічному податку й ПДФО; перехід від короткострокового до середньострокового планування місцевих бюджетів; удосконалення адміністрування майнового податку;

2) в сфері видатків – налагодження системи моніторингу ефективності витрачання бюджетних коштів; становлення прозорого і партисипативного бюджету; активізація бюджетних інвестицій; розробка плану капітальних інвестицій;

3) в сфері міжбюджетних відносин – ефективний розподіл повноважень між органами державної влади й місцевого самоврядування; розробка та запровадження галузевих стандартів у сфері надання суспільних послуг; вдосконалення механізмів розподілу субвенцій; зміна формульних розрахунків базової і реверсної субвенції;

4) в сфері інституційного забезпечення – запровадження бюджетної стратегії для кожного регіону; прийняття Закону «Про державне стратегічне планування»; нормативно-правове закріплення громадських бюджетів; законодавче врегулювання оптимізації бюджетних установ і об'єктів спільної комунальної власності; врегулювання питань монетизації пільг шляхом прийняття відповідного законодавства;

5) в сфері місцевих запозичень – удосконалення законодавчої бази у сфері регулювання проведення місцевих запозичень; розробка й прийняття законодавства, яке регламентує випуск муніципальних облигацій і регіональних цінних паперів.

Запропоновані пропозиції щодо підвищення результативності бюджетної політики на місцевому рівні сприятимуть нейтралізації ряду деструктивних чинників у сфері стримування впровадження реформи фінансової децентралізації та забезпечуватимуть зростання фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування, що дозволить бюджетній політиці стати ефективним інструментом розвитку регіонів України.

Зазначене потребує своєчасного врахування ефектів від управлінських рішень, які сьогодні вже приймаються в усіх сферах суспільного життя країни: реформа децентралізації влади і фінансів, податкова реформа, реформа публічних фінансів, адміністративно-територіальна реформа, а також можливість реалізації пріоритетних завдань Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» і Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року.

Враховуючи визначені цілі регіональної політики, які представлені в Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [1], а саме: територіальна соціально-економічна інтеграція та просторовий розвиток; підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів; ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку, розвиток децентралізації управління і реалізація реформи міжбюджетних відносин, стратегічна ціль бюджетної політики полягає в створенні сприятливих умов для більш стійкого й екзогенно та ендогенно-орієнтованого розвитку всіх регіонів України, реалізацію яких варто було б забезпечити шляхом активізації інноваційних бюджетних механізмів. Тобто вибір певних цілей ґрунтується на дієвому використанні внутрішніх можливостей для розвитку регіонів і послабленні соціальної орієнтації бюджетів, враховуючи й те, що соціальні видатки й надалі продовжують залишатися важливими. Ключовою передумовою забезпечення стійкого розвитку регіонів України є достатність необхідних фінансових ресурсів, для реалізації функцій, які покладені на органи місцевої влади у сфері реалізації регіональної політики. У свою чергу, децентралізація влади передбачає насамперед втручання центральної влади у сфері управління регіональним розвитком, а саме сприяння понесення відповідальності за соціально-економічний розвиток територій повинно поширюватись на відповідні органи місцевої влади. Орієнтири бюджетної політики щодо забезпечення соціально-економічного розвитку територій в умовах фінансової децентралізації перш за все повинні бути інтегровані у загальнодержавну стратегію діючих реформ, а їх реалізація повинна становити підґрунтя для належного зміцнення фінансової стійкості органів влади на

місцевому рівні, сприяння підвищенню конкурентоспроможності регіонів, збалансованості розвитку і підвищення соціальних стандартів для всього населення.

Обґрунтовано зміст концепції бюджетної політики фінансового забезпечення розвитку регіонів України, яку необхідно затверджувати на державному рівні (рис. 1).



Рис.1. Концепція бюджетної політики фінансового забезпечення розвитку регіонів України*

* Джерело: розроблено автором

Одним із інструментів реалізації концепції на місцевому рівні є відповідні стратегії ресурсного

забезпечення місцевих бюджетів територіальних громад. У межах розробленої концепції досить важливою умовою функціонування бюджетної політики на місцевому рівні є розвиток громадянського суспільства, підтримка самоорганізації населення, соціальна відповідальність за нарощування соціального капіталу, державно-приватне партнерство, залучення та участь громадськості в прийнятті управлінських рішень, які зачіпають їх інтереси на різних рівнях та сферах життєдіяльності. План реалізації концепції включає сукупність заходів орієнтованих на удосконалення положень чинного законодавства, а саме: у напрямку врегулювання адміністрування податків; зміни системи міжбюджетних трансфертів посилюючи цим самим роль органів місцевого самоврядування; налагодження ефективного механізму розподілу коштів та інші. Очікуваними результатами від реалізації запропонованої концепції є: інституційно-управлінська спроможність органів місцевого самоврядування; системність процесів ресурсного забезпечення місцевих бюджетів; високий рівень мезо-конвергенції в бюджетному процесі на місцевому рівні; збільшення ресурсної бази місцевих бюджетів шляхом диверсифікації джерел їх наповнення; підвищення якості й доступності публічних послуг для населення відповідних територіальних громад; оптимізація розподілу видатків і доходів місцевих бюджетів; активізація впливу стейкхолдерів на бюджетний процес й управлінські рішення органів місцевого самоврядування та інші.

Підвищення фінансової самодостатності всіх регіонів України, розширення джерел доходів місцевих бюджетів, формування сприятливих умов для саморозвитку регіонів забезпечується шляхом досягнення таких завдань:

- сприяння нарощенню власних фінансових ресурсів регіонів;
- збільшення частки місцевих податків (і податкових надходжень) в складі доходів місцевих бюджетів;
- формування сприятливих умов у напрямку активізації дієвої підприємницької діяльності для нарощення фінансового потенціалу та фінансової стійкості регіонів;
- налагодження системи міжбюджетних відносин;
- удосконалення системи управління місцевими запозиченнями (різними борговими зобов'язаннями).

Реформи децентралізації влади і ресурсів в сучасній Україні дають регіонам значно більше важелів впливу на процес покращення власного розвитку та благополуччя всього населення й передбачають відповідний перехід відповідальності і повноважень щодо розвитку територій від центральної влади до місцевої. У свою чергу, процес децентралізації певних управлінських процесів потребує фінансового забезпечення, тобто роль місцевих фінансів повинна значно посилюватись, а сфера для їх використання певним чином розширюватись. У даному контексті зростання фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування України є важливою запорукою для зміцнення їх соціально-економічного розвитку, тому дана характеристика розвитку регіонів дозволяє говорити про можливість вирішення різних фінансових проблем територій.

Критерієм результативності бюджетної політики на місцевому рівні є зростання частки місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) у зведеному бюджеті (наприклад у розвинених країнах цей показник знаходиться на рівні 40%). Однак для України за останні роки, такий показник не перевищує навіть 26% , що свідчить про досить низький рівень участі органів місцевого самоврядування у вирішенні проблем розвитку територій. Тобто соціально-економічна ситуація в регіонах суттєво впливає на формування доходної складової місцевих бюджетів, що знаходиться у прямій залежності із посиленням зв'язку між соціально-економічним і бюджетним плануванням відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Це є досить важливим аспектом, який необхідно враховувати для сприяння покращенню фінансового забезпечення відповідних місцевих бюджетів. Досить очевидним є те, що наскільки дієвими будуть механізми формування і реалізації бюджетної політики, настільки й реалістичним буде виконання концепції й стратегії розвитку регіонів.

На нашу думку, зростанню власних фінансових ресурсів можуть сприяти: законодавча база в частині закріплення за відповідними органами місцевого самоврядування певних відрахувань від загальнодержавних податків; для збільшення надходжень від місцевих податків необхідно ефективно проводити інвентаризацію майна і майнових прав, вдосконалення існуючої методики оцінки земельних ділянок; врегулювання пільгових режимів щодо податку на нерухомість і податку на землю; значне розширення повноважень місцевої влади щодо адміністрування і контролю за збором місцевих податків.

Для досягнення поставлених стратегічних цілей необхідно реалізувати такі завдання як збільшення частки місцевих податків в доходах місцевих бюджетів. Напрямок для реалізації такого завдання повинно стати значне розширення повноважень територіальних громад в сфері земельних відносин (адже плата за землю є досить суттєвою складовою податку на майно). Саме унормування даного питання на законодавчому рівні дасть змогу органам місцевого самоврядування планувати стійкий розвиток територій як в межах, так й за межами населених пунктів. У свою чергу впливаючи на розмір плати за землю, також вони отримують можливість щодо підвищення фінансової спроможності громади, й відповідно регіонів.

Сучасні суспільно-політичні і соціально-економічні умови, в яких знаходиться Україна не сприяють залученню зовнішніх драйверів для економічного зростання, а тому досить актуальним є перегляд вітчизняної політики щодо стимулювання економічної активності. Тобто найважливішим завданням на

довгострокову перспективу для регіонів України є формування сприятливих умов для досягнення сталого ендогенно-орієнтованого зростання, у контексті становлення потенційних центрів інноваційного розвитку, які варто розвивати у так званій «розумній спеціалізації». Тобто такий стратегічний вектор розвитку орієнтований на більш вертикальній, а не нейтральній логіці безпосереднього втручання, адже передбачає процес визначення і відбору більш привабливих сфер для втручання, інноваційних технологій, ефективних підсистем, які активізуватимуть інноваційний розвиток регіонів [2]. Іншою особливістю такої концепції є необхідність залучення місцевих зацікавлених стейкхолдерів і приватно-державної координації у сфері реалізації політики розвитку регіонів [3].

Передумовами для реалізації запропонованої концепції в Україні є узгоджена взаємодія органів публічного управління на всіх рівнях, що забезпечує виконання завдань, які орієнтовані на досягнення стратегічної мети розвитку територій та сприяє підвищенню їх фінансового потенціалу. Розпочата в Україні фінансова децентралізація повинна насамперед сприяти відмові від визначених патерналістичних очікувань, адже деяка частина податкових надходжень місцевих бюджетів залишається на місцях без їх первинного вилучення і очікування перерозподілу на державному рівні. Тобто, наповнюваність місцевих бюджетів безпосередньо залежить від активності діяльності суб'єктів господарювання відповідного регіону, їх постійної підтримки органами влади, та проведення ефективного громадського контролю, який проводить контроль за ефективністю використання бюджетних коштів. Таким чином регіони, шляхом дієвого планування розвитку повинні розраховувати на власний ресурсний потенціал для сприяння соціально-економічному поступу. У даному контексті ефективна бюджетна політика на місцевому рівні вбачається в своєчасному стимулюванні підприємницької діяльності, в контексті мінімізації відповідного фіскального перерозподілу суспільного продукту; оптимізації структури бюджетних видатків, які насамперед повинні концентруватися на тих напрямках, які здатні генерувати позитивний ефект для економічного зростання.

Для переорієнтації бюджетної політики на місцевому рівні у напрямку забезпечення умов для сталого внутрішнього зростання необхідно вдосконалювати інструменти стимулювання, насамперед шляхом визначення чітких критеріїв щодо надання відповідних податкових преференцій. До таких можна віднести звільнення від оподаткування підприємств, які інвестують у розвиток людського капіталу (медичне страхування, перепідготовка кадрів, пенсійне страхування), інтелектуального капіталу (наприклад фінансування наукових досліджень), різні енергозберігаючі технології та інше. Варто запроваджувати податкові стимули для інвестицій у самозайнятість [4].

Забезпечення проведення контролю за цільовим використанням відповідних коштів можна шляхом запровадження спецрахунків і законодавчо встановленого механізму у сфері використання таких коштів, звичайно, адміністрування податкового стимулювання повинно знайти своє відображення в Податковому кодексі України. Вважаємо, що така бюджетна політика на місцевому рівні сприятиме зменшенню регіональної диференціації щодо соціально-економічного розвитку, активізації інноваційно-інвестиційного клімату, міжрегіональній інтеграції і співробітництву, оптимальному використанню бюджетних коштів та інше. Акцентуючи увагу на формуванні сприятливих умов для внутрішнього (ендогенного) економічного зростання територій варто буде переорієнтувати видатки «проїдання» на збільшення видатків розвитку. Це можна здійснити шляхом активізації форм державно-приватного партнерства, шляхом проведення співфінансування важливих інноваційно-інвестиційних проектів (у сфері освіти, різні інфраструктурні проекти, ЖКГ тощо). Говорячи про державні інвестиції, то досить важливо акцентувати увагу насамперед на підвищенні результативності управління ними, адже з одного боку такі інвестиції вкладаються у ті сфери, які мають суспільну значимість, однак є непривабливими через їх мінімальну прибутковість, й з іншого – це той спосіб, який допоможе відповідним регіонам, і країні загалом, значно покращити якість регіональної інфраструктури в умовах постійно обмежених фінансових ресурсів.

Для забезпечення нарощення фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування необхідно активізувати заходи в сфері управління місцевим боргом. Доцільною є розробка й затвердження чітких рекомендацій для органів місцевого самоврядування у сфері управління місцевим боргом. Так як на рівні міст навикі й компетенції щодо проведення операцій на ринках капіталів і управління боргом вже відпрацьовані, то на рівні відповідних територіальних громад вирішення питань оцінки кредитоспроможності регіонів, моніторинг відповідних місцевих гарантій, управління фінансовими ризиками тощо є не відпрацьованими [5]. Отже, реалізація бюджетної політики на місцевому рівні для забезпечення посилення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування щодо фінансової стійкості за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел можна забезпечити шляхом реалізації таких завдань:

- ефективне завершення реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади шляхом децентралізації влади в Україні;
- налагодження процесів управління комунальною власністю;
- розробка чіткої системи повноважень між органами управління на різних рівнях;
- перехід до ефективної бюджетної моделі щодо взаємовідносин між державним і місцевими бюджетами;
- завершення фінансової децентралізації.

Важливою передумовою для поступу в Україні загалом та всіх регіонах зокрема є результативність

реформи місцевого самоврядування і децентралізації влади, якій належить важлива роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій. Для активізації ролі органів місцевого самоврядування щодо сприяння внутрішньому і зовнішньому соціально-економічному розвитку регіонів першочерговим завданням є завершення адміністративно-територіальної реформи адже подальше формування об'єднаних територіальних громад деструктивно впливає на всю систему адміністративно-територіального устрою, насамперед на рівні районів.

Кінцевою метою фінансової децентралізації є не лише розширення прав органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень і бюджетна самостійність у сфері наповнення місцевих бюджетів, а й максимально ефективне використання отриманих фінансових ресурсів з визначеним соціально-економічним ефектом, відповідно до встановлених пріоритетів.

Підвищити результативності використання бюджетних коштів на місцевому рівні в умовах фінансової децентралізації, та забезпечити прогнозованість і прозорість процесів формування й реалізації бюджетної політики на місцевому рівні можливо шляхом використання довгострокового бюджетного планування, спроможного забезпечити розподіл наявних ресурсів у відповідності до стратегічних пріоритетів.

Бюджетне планування на короткострокову перспективу (як засвідчили результати дослідження) призводить до непередбачуваності проведення бюджетної політики, насамперед для головних розпорядників бюджетних коштів, адже зв'язок між стратегічними пріоритетами державної бюджетної політик і соціально-економічним розвитком регіонів є дуже слабкий, а тому й не сприяє належному забезпеченню їх зростання. Позитивним є те, що з 2018 року Бюджетною резолюцією передбачено перехід на середньострокове бюджетне планування [6].

Важливим стратегічним орієнтиром є залучення громадськості до процесів формування і реалізації бюджетної політики на місцевому рівні, що сприятиме розвитку інноваційних форм, таких, як, відкрите врядування або електронна демократія. Для реалізації даного пріоритету необхідно впроваджувати такі заходи: розширення можливостей для налагодження діалогу між місцевою владою й громадськістю шляхом організації співпраці в рамках партисипативного бюджетування не лише на рівні міст; підтримка стимулювання громадських ініціатив й інноваційних проектів шляхом організації біржі проектів (відповідно на рівні міст, об'єднаних територіальних громад); впровадження електронної демократії: різноманітні електронні сервіси, публічні дискусії, е-петиції, он-лайн оцінювання відповідної діяльності органами місцевого самоврядування; ефективна система моніторингу використання бюджетних коштів тощо. Тобто активна участь громадян у бюджетному процесі на місцевому рівні, шляхом внесення відповідних пропозицій щодо бюджетного забезпечення різних потреб громади, з одного боку, та публічне звітування місцевої влади за напрями й результативність використання бюджетних коштів перед громадою є реальним кроком, спроможним значно покращити процеси використання бюджетних коштів на місцях [7].

Для сприяння забезпеченню рівного доступу всього населення до якісних публічних послуг, які гарантовані державою та в повному обсязі, необхідне відповідне фінансове забезпечення делегованих повноважень. Врегулювання такого завдання потребує перегляду існуючої методики розрахунку, перегляд порядку використання медичної, освітньої та соціальних субвенцій; перегляду потребують показники, які використовуються в алгоритмі для визначення обсягів видатків на утримання освітніх й медичних закладів (насамперед це досить актуально для районів з досить низькою густиною населення та розгалуженою мережею бюджетних установ). Щодо секторальних реформ, які впливають на формування місцевих бюджетів, а таким чином й забезпечення якісних послуг населенню, необхідно продовжувати оптимізувати мережі загальноосвітніх навчальних закладів, створюючи опорні школи, об'єднання малокомплектних шкіл.

Також необхідно розробити і прийняти нормативно-правові акти, які повинні орієнтуватись на розширення повноважень органів місцевого самоврядування у сфері встановлення соціальних стандартів на відповідному місцевому рівні залежно від умов. Цими діями надається законна можливість органам місцевого самоврядування самостійно коригувати вартісну величину відповідних державних соціальних стандартів в залежності від змінних умов їх формування.

Очікуваними результатами від реалізації представлених завдань концепції бюджетної політики фінансового забезпечення розвитку регіонів України відносимо такі:

- зростання обсягів надходжень до місцевих бюджетів;
- значне зменшення кількості дотаційних місцевих бюджетів;
- формування умов для саморозвитку територій;
- посилення конвергенції щодо бюджетного забезпечення розвитку регіонів;
- мінімізація втручання центральних органів державної влади в управління соціально-економічним розвитком територій;
- максимальне врахування територіальних особливостей, стимулювання ендегенних та екзогенних «точок зростання»;
- посилення відповідальності відповідних посадових осіб за використання бюджетних коштів на місцевому рівні;
- покращення прогнозованості і передбачуваності бюджетної політики;

- більш якісне виконання делегованих повноважень, контроль за їх виконанням;
- зростання фінансової спроможності у сфері надання якісних суспільних послуг.

Можливими ризиками, які можуть стримувати реалізацію запропонованої концепції варто виділити: несвоєчасне прийняття визначених нормативно-правових актів; недостатня спроможність органів місцевого самоврядування проводити якісне бюджетне планування на довгострокову перспективу; нестабільна макроекономічна ситуація в країні, яка негативно впливає на точність прогнозів; небажання головних розпорядників бюджетних коштів у відповідності до встановлених завдань змінювати підходи до організації бюджетного процесу та публічного звітування; значне посилення асиметрій у соціально-економічному розвитку регіонів, а тому й забезпеченні якісними суспільними послугами; виникнення можливих економічних конфліктів між центральною владою і регіональними органами місцевого самоврядування у контексті поділу владних повноважень, фінансових й матеріальних ресурсів; нераціональність вибору бюджетних пріоритетів; корупційні ризики; необґрунтовані управлінські рішення у сфері вибору інструментів для реалізації бюджетної політики на місцевому рівні; відсутність політичної волі для реалізації непопулярних соціальних ініціатив; погіршення системи управління соціально-економічним розвитком об'єднаних територіальних громад, як результат зниження компетентності службовців місцевого самоврядування.

Практична реалізація запропонованої концепції, відповідно до визначених стратегічних орієнтирів, на нашу думку, сприятиме удосконаленню бюджетної політики на місцевому рівні та досягненню інноваційних цілей розвитку України та її регіонів шляхом впровадження системних соціально-економічних й політико-правових реформ, які вже почали реалізовуватись.

Отже, нові виклики й нові соціально-економічні умови регіонів України зумовлюють необхідність врахування положень запропонованої нами концепції бюджетної політики фінансового забезпечення розвитку регіонів та перегляду на її основі стратегії й тактики бюджетної політики на місцевому рівні. Реалізуючи бюджетну політику на місцевому рівні ґрунтуючись на засадах саморозвитку, розвиток регіонів зможе вийти на новий рівень, в якому кожен член територіальної громади має стати повноправним і активним учасником соціально-економічних відносин на своїй території. Саме в умовах посткризової рецесії вітчизняної економіки актуальною є потреба у пошуку дієвих механізмів забезпечення розвитку і зростання добробуту громадян як країни загалом, так і всіх її регіонів. Вважаємо, що з огляду на стійкий характер диференціації рівнів розвитку регіонів України, саме бюджетна політика на місцевому рівні здатна стати активним елементом в системі державного регулювання і визначальним фактором управління соціально-економічними процесами та їх розвитком, адже саме вони визначають обсяги первинного розподілу ВВП, впливають на структуру заощаджень й динаміку боргів, активізуючи цим самим процеси розширення фінансової самостійності та стійкості регіонів тощо. Розроблена нами концепція та обґрунтовані пріоритети реалізації бюджетної політики на місцевому рівні з метою забезпечення розвитку регіонів України логічно взаємопов'язані, орієнтуючись на отримання синергетичного ефекту, адже вирішення одних проблем є основою для вирішення наступних.

Висновки. Доведено, що в сучасних умовах виникла об'єктивна необхідність розробки науково обґрунтованих стратегічних пріоритетів розвитку бюджетної політики на місцевому рівні в умовах фінансової децентралізації на основі визначення заходів та способів їх впровадження: зміцнення самостійності місцевих бюджетів; врегулювання питань оптимізації системи міжбюджетних відносин шляхом розподілу повноважень між органами державної влади і місцевого самоврядування; проведення моніторингу результативності використання бюджетних коштів; вдосконалення нормативно-правового забезпечення бюджетної політики. Нові виклики актуалізують потребу розробки відповідних механізмів нейтралізації впливу негативних факторів на бюджетний процес, стабілізації динаміки розвитку регіонів в умовах фінансової децентралізації.

Обґрунтована доцільність та формалізована змістовність авторської концепції бюджетної політики фінансового забезпечення розвитку регіонів України. Визнано за доцільне виконання таких завдань концепції: нормативно-правове забезпечення; організаційно-функціональне забезпечення; створення належних фінансових й організаційних умов для забезпечення виконання ОМС функцій; генерування ресурсного потенціалу регіонів; посилення співпраці зі стейкхолдерами; оцінювання стану фінансової стійкості місцевих бюджетів. Напрямами реалізації концепції є: запровадження методології мезо-конвергенції; використання стратегічного підходу до управління ресурсним забезпеченням місцевих бюджетів; мультиплікація джерел ресурсної бази місцевих бюджетів шляхом модернізації системи міжбюджетних відносин та удосконалення фіскальних аспектів ресурсного забезпечення.

Література

1. Фінанси регіону : навчальний посібник / М.А. Коваленко та ін. Херсон : Олді-плюс, 2011. 312 с.
2. Возняк Г. Фінансова децентралізація та стале ендогенне зростання регіонів: формалізація напрямів впливу. Світ фінансів. 2019. №2(59). С. 49–59.
3. Мироненко М.Ю., Гайдей О.В. Джерела формування фінансових ресурсів регіону. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2018. № 4(89). С. 52–58.
4. Об'єднання громад. Децентралізація влади. URL: <http://decentralization.gov.ua/region>.
5. Фінансова децентралізація: експерти розповіли про результати. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/10670>.

6. Лучко М. Децентралізація: окремі питання методики аналізу ефективності управління коштами місцевих бюджетів. Галицький економічний вісник. 2018. № 2(55). С.121-128.
7. Юрій С.М. Теоретичні питання інформаційної модернізації казначейського обслуговування бюджетів. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2019. Вип. 1. С. 196-204.

References

1. Kovalenko, M. A., Matsiievych, T. O., Polevyk H. M., Radvanska N. V. (2011) *Finansy rehionu*. [Finance of the region]. Kherson: Oldi-plus, 312 pp. [in Ukrainian].
2. Vozniak, H. (2019), «Finansova detsentralizatsiia ta stale endohenne zrostantia rehioniv: formalizatsiia napriamiv vplyvu» [Financial decentralization and steel endogenous growth: formalization of direct energy]. *Svit finansiv*, no. 2 (59), pp.49-59 [in Ukrainian].
3. Myronenko, M.Iu., Haidei, O.V. (2018), «Dzherela formuvannia finansovykh resursiv rehionu» [Sources of formation of financial resources of the region]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 4 (89), pp. 52-58 [in Ukrainian].
4. Obiednannia hromad. Detsentralizatsiia vlady [Uniting communities. Decentralization of power]. Available: <http://decentralization.gov.ua/region>. Accessed on: January 10, 2020. [in Ukrainian].
5. Finansova detsentralizatsiia: eksperty rozpovily pro rezultaty [Financial decentralization: Experts talk about results]. Available:<https://decentralization.gov.ua/news/10670> Accessed on: January 12, 2020. [in Ukrainian].
6. Luchko, M. (2018) «Detsentralizatsiia: okremi pytannia metodyky analizu efektyvnosti upravlinnia koshtamy mistsevykh biudzhetyv» [Decentralization: Selected Issues of Methodology for Analyzing the Effectiveness of Local Budget Management]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 2(55), pp.121-128 [in Ukrainian].
7. Iurii, S.M. (2019) «Teoretychni pytannia informatsiinoi modernizatsii kaznacheiskoho obsluhovuvannia biudzhetyv». [Theoretical Issues of Information Modernization of Treasury Budget Service]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky*. no.1, pp. 196-204. [in Ukrainian].

Рецензія/Peer review : 17.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 658.5:331.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-151-153

САВІНА Г. Г., НАБОКА Р. М., САВІН С. Ю., ШУКЛІНА В. В.

Херсонський національний технічний університет

СИТУАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ СТРУКТУР

В статті надано сутність поняття якості економічної безпеки соціально-трудо­вих структур, яке полягає у такому запобіганні ризику руйнування трудових зв'язків, яке буде потребувати кількість ресурсів, збалансовану з ресурсами, які забезпечують інші господарські процеси. Теоретично обґрунтовано, що ситуаційне управління якістю економічної безпеки соціально-трудо­вих структур передбачає застосування різних управлінських заходів в залежності від характеру ситуації у сфері соціально-трудо­вих відносин надає можливості зменшення витрат часу на вирішення поточних завдань.

Ключові слова: соціально-трудо­ва структура, якість економічної безпеки, ситуаційне управління, соціально-трудо­ві зв'язки, сфера соціально-трудо­вих відносин, фактори ризику.

SAVINA H., NABOKA R., SAVIN S., SHUKLINA V.

Kherson National Technical University, Kherson, Ukraine

SITUATION MANAGEMENT OF QUALITY OF ECONOMIC SECURITY OF SOCIAL-LABOR STRUCTURES

The article gives the essence of the notion of quality of economic security of social and labor structures, which consists in the prevention of the risk of rupture of labor relations, which will require the amount of resources balanced with the resources provided by other economic processes.

The quality of economic security of social and labor structures is ensured through the coherence of social and labor interests of participants of social and labor structures and social and labor interests of the enterprise. In turn, the dynamic changes in the environment cause the emergence of new, previously unknown, dangers of social-labor relationships that require rapid management based on the situational approach, ie finding unique ways and methods of solving unique problems within a given situation.

It is theoretically substantiated that situational management of the quality of economic security of social and labor structures implies the application of different management measures, depending on the nature of the situation in the sphere of social and labor relations, provides opportunities to reduce time spent on solving current problems.

Keywords: social-labor structure, quality of economic security, situational management, social-labor relations, sphere of social-labor relations, risk factors.

Вступ. Нова парадигма взаємовідносин, яка притаманна сучасному періоду трансформації епохи індустріалізації в епоху інформаціоналізму, обумовила необхідність застосування такої організаційної інновації, як соціально-трудо­ва структура, під якою розуміють групу виконавців загальних трудових завдань, що взаємодіють між собою на основі соціальних мотивів, а також однаково ставляться до предметів трудових зв'язків підприємства (цілей, норм, умов, форм та методів організації трудової діяльності). Економічна безпека соціально-трудо­вих структур пов'язана, в першу чергу, з можливістю забезпечення довгострокової цілісності груп виконавців, що уможливило успішну реалізацію як поточних, так і стратегічних господарських цілей. Якість економічної безпеки соціально-трудо­вих структур забезпечується через узгодженість соціальних і трудових інтересів учасників соціально-трудо­вих структур та соціальних і трудових інтересів підприємства. В свою чергу, динамічні зміни зовнішнього середовища обумовлюють виникнення нових, невідомих раніше, небезпек соціально-трудо­вих взаємовідносин, які потребують швидкого управлінського реагування, заснованого на ситуаційному підході, тобто пошуку унікальних шляхів та методів вирішення унікальних проблем в межах певної ситуації.

Постановка завдання. Передбачається поглибити теоретичні засади щодо застосування ситуаційного управління для забезпечення якості соціально-трудо­вих структур.

Результати дослідження. Соціально-трудо­ві структури, як колективи, представлені через зв'язки груп виконавців трудових завдань, є рушійною силою життєздатності підприємств, в межах яких вони утворені, за умови дотримання принципу цілісності [1]. Таке розуміння сутності соціально-трудо­вих структур передбачає економічний ризик їх існування, а саме – руйнування трудових зв'язків. Саме на запобігання дії цього ризику спрямована економічна безпека соціально-трудо­вих структур.

В той же час економічна безпека як безперервний процес потребує певних ресурсів підприємства, які обов'язково необхідно збалансовувати з ресурсами, які забезпечують інші господарські процеси. Таке збалансування можна забезпечити за рахунок якості економічної безпеки. В такому контексті якість економічної безпеки означає рівень забезпечення потреб підприємства в економічному захисті соціально-трудо­вих структур від дії руйнівних факторів.

Якість економічної безпеки досягається побудовою таких трудових та соціокультурних відносин, які забезпечать ефективну, стабільну роботу підприємств, запобігаючи проявам як внутрішніх, так і зовнішніх загроз.

Закладені в міжнародних стандартах ISO серії 9000 принципи якості можна адаптувати та використовувати при застосуванні ситуаційного підходу до управління якістю економічної безпеки соціально-трудових структур [2]:

Принцип 1. Орієнтація на споживача.

Результати діяльності підприємства залежать від його спроможності вчасно виявляти та найкращим чином задовольняти потреби споживачів. Відсутність орієнтації на споживача призводить до негативних наслідків, що обов'язково вплине на зниження рівня економічної безпеки соціально-трудових структур.

Принцип 2. Роль керівництва при управлінні якістю економічної безпеки.

Управління якістю економічної безпеки соціально-трудових структур має забезпечуватися на найвищому рівні менеджменту підприємства. Це значно підвищить відповідальність окремих керівників за результати діяльності та сприятиме більш якісному виконанню задач персоналом.

Принцип 3. Залучення всіх учасників соціально-трудових структур підприємства до управління якістю економічної безпеки.

Даний принцип наголошує на тому, що управління якістю економічної безпеки соціально-трудових структур вимагає спільних зусиль усього колективу підприємства. Незалежно від того, до якого функціонального підрозділу відноситься той чи інший працівник, всі вони мають бути причетні до діяльності з управління якістю.

Принцип 4. Процесний підхід.

Принцип передбачає передачу повноважень та відповідальності з одного рівня менеджменту на інший за допомогою виокремлення взаємопов'язаних постійних видів діяльності підприємства – бізнес-процесів.

При цьому питання якості економічної безпеки соціально-трудових структур мають бути закладені в кожний процес.

Принцип 5. Постійне покращення.

В сучасних умовах підприємство діє під впливом різноманітних факторів, що обумовлює необхідність постійно покращувати свою діяльність. Це дозволяє вчасно реагувати на можливі внутрішні чи зовнішні загрози та сприяє пошуку та реалізації нових можливостей. Зокрема, постійне покращення соціальних та трудових зв'язків значно підвищуватиме рівень економічної безпеки соціально-трудових структур.

Принцип 6. Прийняття рішень, заснованих на фактах.

Необхідною умовою ефективного управління якістю будь-якого процесу є забезпеченість повною та адекватною інформацією. Доступність інформації для управлінського персоналу, підготовка працівників, здатних аналізувати факти, сприятиме формуванню варіантів-альтернатив управлінських рішень, результатом яких буде підвищення рівня економічної безпеки соціально-трудових структур.

Принцип 7. Управління взаємовідносинами.

Для підвищення рівня економічної безпеки соціально-трудових структур слід приділяти увагу взаємовідносинам між їх учасниками. Потрібно зосереджуватись на всіх відносинах всередині колективу для управління їх впливом на діяльність підприємства.

Оскільки вплив дії факторів ризику на якість економічної безпеки соціально-трудових структур може мати непередбачуваний характер, то підприємству необхідно бути готовим до застосування різних управлінських заходів в залежності від певної ситуації.

Ситуаційним управлінням можливо визначити таку систему управління, в якій певним чином поставлені прогнозування небезпек життєдіяльності, аналіз її симптомів і заходів для зниження негативних наслідків її усунення і використання отриманого досвіду для наступного розвитку сформованого стану справ на певний момент часу. Таке розуміння сутності дозволяє шукати і знаходити шляхи виходу з ситуацій, концентрувати зусилля на вирішенні найскладніших проблем, використовувати нагромаджений досвід, пристосовуватися до ситуацій, що виникли, адаптувати та поліпшувати якість систем через корегування параметрів їх функціонування [3].

В умовах інформаційної економіки ситуаційне управління сприяє вирішенню завдань щодо розробки теоретичної моделі відображення безлічі ситуаційних факторів і обставин у вигляді контекстуальних змінних і трансформаційних принципів; встановленню функціональних співвідношень контекстуальних змінних і внутрішніх характеристик підприємства. Ситуаційне управління слід розглядати, як мистецтво менеджерів зрозуміти ситуацію, розкрити її характеристики і трансформувати принципи.

Згідно з ситуаційним підходом не існує єдиного кращого способу управління підприємством, проте, найефективнішим методом у конкретній ситуації є той, що найбільше їй відповідає. Його управлінська технологія визначається як властива даному класу ситуацій здійснювана системою керування послідовність дій стосовно вибору доцільних процедур і виконання вхідних у них інформаційних перетворень і організаційних впливів [4].

Тому умовами ефективності ситуаційного підходу до розробки управлінської технології життєдіяльності підприємства науковці [5-6] визначають наступні: повний класифікатор ознак ситуацій, характерних для даного його типу; набір процедур, за допомогою якого система управління здатна

задовільно, з погляду інтересів і установлених цілей, реагування на виниклу ситуацію; набір алгоритмів вибору тієї або іншої стратегії управління відповідно до означених переваг.

Поняття ситуаційного управління вперше було введене в науковий обіг американським вченим Р.Моклером. Найбільш значними результатами розробок в галузі ситуаційного менеджменту в США є висновки про те, що форми, методи, системи, стилі управління повинні істотно варіюватися в залежності від об'єктивних умов діяльності підприємства [6].

В основу ситуаційного управління покладено відповідність між цілями функціонування системи і засобами їх досягнення, що передбачає процедури, виконання яких обмежене часом: суб'єкт управління будує свою діяльність так, щоб найефективнішим способом визначити цілі, поставити конкретні завдання, встановити способи і засоби їх досягнення з врахуванням наявних обмежень і засобів рішень.

Тобто керівництво має узагальнити і систематизувати інформацію по ситуації, що надасть йому можливість точніше визначити шляхи її вирішення, прийоми і методи з урахуванням їх переваг і недоліків, можливостей використання в цій конкретній ситуації.

Концепція розв'язання ситуаційних завдань управління полягає в тому, що кожному типу конкретної ситуації має відповідати своя послідовність управлінської процедури з її інформаційно-комунікаційним забезпеченням, специфічними формами взаємодії елементів підприємства, свої критерії і методи прийняття рішень, а також свої об'єкти реалізації взаємодій. Тим самим забезпечується можливість адаптації структури управління до проблем і динамічно мінливих умов функціонування, зовнішнього середовища з його елементами [7].

Управлінські ситуації на підприємстві, які пов'язані із забезпеченням якості економічної безпеки соціально-трудових структур і постійно повторюються, потребують розробки алгоритмів реагування, застосування яких надає можливість зменшити витрати часу на вирішення поточних завдань, зробити управління більш ефективним і цілеспрямованим.

Висновки. Таким чином, можна констатувати, що сутність якості економічної безпеки соціально-трудових структур полягає у такому запобіганні ризику руйнування трудових зв'язків, яке буде потребувати кількості ресурсів, збалансовану з ресурсами, які забезпечують інші господарські процеси. Ситуаційне управління якістю економічної безпеки соціально-трудових структур передбачає застосування різних управлінських заходів в залежності від характеру ситуації у сфері соціально-трудових відносин надає можливість зменшення витрат часу на вирішення поточних завдань.

Література

1. Савін С.Ю. Цілісність соціально-трудових структур /С.Ю. Савін// Вісник Хмельницького національного університету. - 2017. - №1. - С. 156-159.
2. Quality management systems. Requirements. (ISO 9001:2015) [Чинний від 2015–09–27] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.iso.org>. – Заголовок з екрану.
3. Савіна Г.Г. До питання адаптивного функціонування виробничих систем у контексті їх соціально-економічного розвитку / Г.Г. Савіна// Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. - Донецьк: ДонНУ. -2007. - С. 925-927.
4. Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннелли-мл. Д.Х. Организации: поведение, структура, процессы / пер. с англ. Москва.: ИНФРА-М, 2000.662с. URL: <http://znanium.com/go.php?id=4>.
5. Полянська А. Використання ситуаційного підходу в управлінні розвитком підприємств: монографія. Івано-Франківськ: Акцент, 2011. 432 с.
6. Полянська А.С. Актуальність ситуаційних теорій керівництва в управлінні розвитком підприємств нафтогазового комплексу / А.С. Полянська // Науковий вісник ІФНТУНГ, 2013. – № 1(34) – С. 209-216.
7. Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Луганск.: Прогресс, 1981. 420 с.

References

1. Savin S.YU. Tsilisnist' sotsial'no-trudovykh struktur /S.YU. Savin// Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. - 2017. - №1. - S. 156-159.
2. Quality management systems. Requirements. (ISO 9001:2015) [Chynnyy vid 2015–09–27] [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.iso.org>. – Zaholovok z ekranu.
3. Savina H.H. Do pytannya adaptivnoho funktsionuvannya vyrobnychykh system u konteksti yikh sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku / H.H. Savina// Problemy razvytyya vneshneekonomy-cheskykh svyazey u pryvlechenyya ynostrannykh ynvestytsyy: rehyonal'nyy aspekt. - Donets'k: DonNU. -2007. - S. 925-927.
4. Hybson Dzh.L., Yvantsevych D.M., Donnelly-ml. D.KH. Orhanyzatsyy: povedenye, struktura, protsessy / per. s anhl. Moskva.: YNFRA-M, 2000.662s. URL: <http://znanium.com/go.php?id=4>.
5. Polyans'ka A. Vykorystannya sytuatsiynoho pidkhotu v upravlinni rozvytkom pidpryyemstv: monohrafiya. Ivano-Frankivs'k: Aktsent, 2011. 432 s.
6. Polyans'ka A.S. Aktual'nist' sytuatsiynykh teoriy kerivnytstva v upravlinni rozvytkom pidpryyemstv naftohazovoho kompleksu / A.S. Polyans'ka // Naukovyy visnyk IFNTUNH, 2013. – № 1(34) – S. 209-216.
7. Kunts H., O'Donnell S. Upravlenye: systemnyy u sytuatsyonnyy analiz upravlencheskykh funktsyy. Luhansk.: Prohress, 1981. 420 s.

УДК 339.5: 006.034

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-154-157

ДАВИДЕНКО Г. В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

КУЦЬ Л. Л.

Тернопільський національний економічний університет

ДО ПИТАННЯ СТАНДАРТІВ І ТЕХНІЧНИХ РЕГЛАМЕНТІВ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

У статті досліджено можливість застосування вітчизняними підприємствами математичної моделі, що показує роль і значення стандартів та технічних регламентів для розвитку міжнародної торгівлі між двома країнами з асиметричним економічним розвитком та дозволяє прогнозувати поведінку підприємства з країни, що розвивається.

Ключові слова: міжнародна торгівля, стандарти, технічні регламенти, торгові бар'єри, поведінка підприємства, витрати на стандарти.

DAVIDENKO G.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

KUTS L.

Ternopil National Economic University

TO THE QUESTION OF STANDARDS AND TECHNICAL REGULATIONS IN INTERNATIONAL TRADE

With the creation of the WTO, the importance of established standards and technical regulations for international trade is exceptional. The response to Ukraine, which this year is trying to integrate into the world economic space and pays great attention to the development of international trade, is an extremely pressing issue of these standard standard and technical regulations used in practical domestic exporting enterprises.

The article explores the possibility of applying a mathematical model to domestic enterprises, which shows the role and importance of standards and technical regulations for the development of international trade between two countries with asymmetric economic development and allows to predict the behavior of an enterprise from a developing country.

Keywords: international trade, standards, technical regulations, trade barriers, enterprise behavior, costs of standards

Вступ. З утворення СОТ винятково важливого значення для міжнародної торгівлі набули стандарти і технічні регламенти. Відповідно для України, яка в останні роки намагається інтегруватися у світовий економічний простір і велику увагу приділяє розвитку міжнародної торгівлі, вкрай актуальною є проблема впливу на ці процеси дотримання стандартів і технічних регламентів у практиці вітчизняних підприємств-експортерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі зазначена проблема знайшла своє розв'язання у тому, що стандарти стали важливішими і більш обтяжуючими для міжнародної торгівлі, ніж такі традиційні торгові бар'єри, як тарифи і квоти. Про це зазначають Л. Віткін [1], М. Войчук [2], Л. Іванов [3], Д. Крисанов [4]. Водночас в працях науковців часто зустрічаються твердження, що стандарти і технічні регламенти є бар'єрами в міжнародній торгівлі, які обмежують конкуренцію всередині країни за рахунок зростання витрат імпортерів, про що наголошують у своїх працях М. Ганслатд і Дж. Маркусем [5], В. Лір і О. Биконя [6], О. Михайленко [7]. Проте Угода «Про технічні регламенти в торгівлі» прагне «забезпечити, щоб технічні регламенти та стандарти, включаючи упаковку, маркування та вимоги до маркування та процедур оцінки відповідності технічним регламентам і стандартам, не створювали зайвих перешкод у міжнародній торгівлі» [8].

Слід зазначити, що проблема оцінки впливу стандартів та технічних регламентів на діяльність підприємств-експортерів (зокрема, в аспекті оцінки їх вигод від експорту) у вітчизняній науковій літературі малодосліджена.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження можливостей використання вітчизняними підприємствами математичної моделі, яка б дало змогу показати вплив стандартів та технічних регламентів на розвиток міжнародної торгівлі між двома країнами, з яких одна – економічно розвинута, а її торговий партнер – країна менш розвинута (що розвивається), та визначити вплив витрат на дотримання стандартів на поведінку підприємства у країні, що розвивається. Використання такої моделі допоможе обґрунтувати доцільність несення витрат для впровадження міжнародних стандартів вітчизняними виробниками, які хочуть вийти на міжнародні ринки. І, більш ширше: які наслідки в країнах, що розвиваються, мають дорогі процедури оцінки відповідності стандартам у розвинених країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея, що стандарти та технічні регламенти є антиконкурентним і протекційним механізмом, здається очевидною. Проте сучасна наука і практика

доводять, що країни, які дотримуються стандартів і технічних регламентів у міжнародній торгівлі, мають значні вигоди не тільки для внутрішнього ринку, але й для імпортерів.

Вочевидь дуже важливим є вивчення конкретної економічної віддачі від різних технічних регламентів і стандартів для товарів і послуг при пересуванні останніх через національні кордони. У цьому плані дуже важливим є аналіз спрямований на виявлення впливу на ціни, випуск продукції, прибуток фірм та добробут споживачів різних витрат, спричинених національними стандартами. Питання, які пов'язані з Угодою СОТ про технічні бар'єри в торгівлі, нас цікавлять у контексті наслідків різних стандартів і відповідних нормативів на добробут споживачів, а також на прибуток фірм у розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Зокрема, які наслідки в країнах, що розвиваються, мають дорогі процедури оцінки відповідності стандартам у розвинених країнах.

Щоб дослідити вплив технічних регламентів і стандартів на розвиток міжнародної торгівлі, необхідно врахувати низку факторів. Традиційно моделювання впливу міжнародної торгівлі на прибутки виробників, добробут споживачів, та економіку країн роблять, розглядаючи торгівлю двома товарами. Для побудови моделі припустимо, що торгівля відбувається однорідними товарами або диференційованими взаємозамінними товарами між розвинутою країною і країною, що розвивається, на певному сегменті ринку. Цей товарообмін не односторонній, отож у ньому приймають участь, як мінімум, дві фірми в обох країнах. Припустимо, що фірми однієї країни зробили певні інвестиції у дотримання стандартів своєї країни, і, щоб вийти на міжнародні ринки, вони повинні здійснити додаткові витрати для дотримання стандартів країни-імпортера, оскільки стандарти двох країн різні. Відповідно, значення витрат від дотримання стандартів країни-партнера в обох фірмах будуть різні.

Можна навести багато прикладів використання різних стандартів у різних країнах. Так, наприклад, виробник автомобілів повинен врахувати, який рух (правосторонній чи лівосторонній) у країні-імпортері, щоб поставляти туди автомобілі. Або іншим прикладом може бути міжнародна торгівля побутовими електроприладами з використанням напруги в електромережах 110 і 220 вольт. Залежно від використання напруги рівень витрат буде зростати або зменшуватися. Якщо у власній країні виробляється електроприлад розрахований на використання напруги 110 вольт, то фірма-експортер вимушена адаптувати цей прилад під напругу 220 вольт, яка використовується в електромережі країни-імпортера, це означає, що витрати фірми-експортера зростуть.

Моделювання впливу стандартів та технічних регламентів, на нашу думку, доречно розпочати з найпростішого випадку, припускаючи, що дотримання стандартів потребує просто додаткових торгових витрат. Його далі можна буде модифікувати й ускладнювати, враховуючи інші аспекти стандартів, такі як, наприклад, одноразові фіксовані витрати на перепроєктування товару, чи зміна взаємозамінності товарів при появі на ринку товарів сертифікованих відповідно до стандарту й т. ін.

Огляд наукової літератури з розглядуваної проблематики дав нам змогу виділити модель зарубіжних науковців М. Ганслатда і Дж. Маркусема [5], яку, вважаємо, можна взяти за основу для проведення моделювання впливу стандартів та технічних регламентів на діяльність вітчизняних підприємств-експортерів, провівши певні слушні, на нашу думку, її модифікації.

Для побудови моделі візьмемо дві країни (k і m), які виробляють два товари X і Y , використовуючи два фактори L (працю) і K (капітал). При цьому припустимо, що країна k є крупною, багатого розвинутою країною, а m є малою, в сенсі – біднішою країною, що розвивається. Вважатимемо, що кількість фірм, які виробляють товари, є фіксованою в кожній країні. Не враховуватимемо порівняльних переваг країн при виробництві товарів, щоб зосередити увагу на найважливішому. Введемо позначення: Y – однорідний товар, виробництво якого характеризується прямою віддачею від масштабу й ринок цього товару досконало конкурентний; X – диференційовані товари ринок яких недосконало конкурентний.

Репрезентативний споживач отримує корисність U від Y і композиції з товарів X (диференційованих, недосконалих замінників), яку позначимо UX . Якщо X_{ji} – товар, який постачає одна фірма j -ї країни на ринок i -ї країни, то корисність споживачів країни i пропонуємо визначати за допомогою функції Кобба-Дугласа як $U_i = Y_i^\alpha UX_i^{1-\alpha}$, зберігаючи можливість через параметр α відобразити надання

споживачами країни більшої переваги певному з товарів. Зокрема, для локального випадку $\alpha = \frac{1}{2}$ функція

набуває вигляду $U_i = Y_i^{1/2} UX_i^{1/2}$. Отож:

$$U_i = Y_i^\alpha UX_i^{1-\alpha} \rightarrow UX_i = A [n_k X_{ki}^\beta + n_m X_{mi}^\beta]^{1/\beta} \rightarrow \sigma = \frac{1}{1-\beta}, \quad (1)$$

де: α – параметр, що виражає переваги споживачів, $\alpha < 1$.

n_k і n_m – кількість фірм (може бути різною) у країнах k і m відповідно;

σ – еластичність заміщення між будь-якими двома товарами X у країні i (вважатимемо, що два товари з країни i мають таку саму заміну, як один товар із країни i та один з країни j); $\beta = 1 / (1-\sigma)$.

Виробнича функція для Y в країні i матиме вид:

$$Y_i = L_{iy}^Y K_{iy}^{1-Y}, \quad (2)$$

де Y , $(1-Y)$ – еластичності випуску товару Y за ресурсами L та K відповідно.

Виробничі функції для товарів X ідентичні для фірм обох країн. Виробнича функція для репрезентативної фірми в країні i визначається:

$$X_i = L_{ix}^\delta K_{ix}^{1-\delta}, \quad (3)$$

де δ , $(1-\delta)$ – еластичності випуску товару X за ресурсами L та K відповідно.

Пропозиція факторів L і K нееластична. Загалом затрати факторів L і K на пропозицію товарів Y та X в країні i складуть:

$$L_i^* = L_{iy} + n_i L_{ix} \quad K_i^* = K_{iy} + n_i K_{ix} \quad (4)$$

Фірми в X секторі недосконало конкурентні. Ціна p_{ii} товару X фірми, яка виробляє і продає свою продукцію на ринку країни i , визначатиметься за формулою:

$$P_{ii}(1 - m_{ii}) = mc_i(w_i, r_i) \quad (5)$$

де: mc_i – граничні витрати виробництва видів товарів X_i (ідентичні функції в різних країнах);

w_i і r_i – ціни на працю (L) і капітал (K);

m_{ii} – цінова надбавка.

Тоді p_{ij} – ціна товару X фірми, яка виробляє продукцію в країні i та продає на ринок країни j , враховуючи націнку m_{ij} , визначається за формулою:

$$P_{ij}(1 - m_{ij}) = (1 + s_j) mc_i(w_i, r_i) \quad (6)$$

де s_j – витрати на дотримання стандартів країни j при експорті з країни i .

Еластичність заміщення серед різновидів X ми позначили як σ . Тоді формула надбавки Курно [9] для розрахунку ціни окремої фірми, розташованої в країні i , яка продає товар на ринку країни j для нашого випадку матиме вид:

$$m_{ij} = \frac{1}{\sigma} + \left[1 - \frac{1}{\sigma} \right] \frac{n_i X_{ij}}{n_i X_{ij} + n_j X_{ji}} \cdot \frac{1}{n_i} \quad (7)$$

У випадку однорідних товарів, де еластичність заміщення прямує до безмежності, це зводиться до відомого рівняння, що ціновою надбавкою фірми є її ринкова частка.

Далі ми перейдемо до аналізу зростаючих витрат від запровадження стандартів у двох країнах, що торгують між собою. Розглянемо три випадки: запровадження стандартів в односторонньому порядку в розвинутій країні, (2) запровадження стандартів в односторонньому порядку в країні, що розвивається і (3) запровадження стандартів одночасно обома країнами, що спричинило симетричне зростання витрат торгівлі між двома країнами.

У першому випадку використання стандартів, збільшить прибуток фірм у розвинутій країні і зменшить прибуток для фірм у країнах, що розвиваються. Сутність полягає в тому, що стандарти у розвинутій країні піднімають граничні витрати для підприємств з країн, що розвиваються а, отже, вони зменшують обсяги виробництва. Стратегічною цілю фірм у розвинених країнах є розширення їхнього виробництва і отримання більшої частки на ринку. Загальна продуктивність є більшою у розвинених країнах, ніж у країнах, що розвиваються, а отже фірми у розвинутій країні отримають більші прибутки, а це у свою чергу підвищить антиконкурентний ефект, що в кінцевому результаті вдарить по споживачах в обох країнах. Споживачі розвинених країн знаходяться в гіршому становищі через вищий рівень цін. Споживачі у країнах, що розвиваються, мають нижчий рівень доходів, а тому обсяги галузі у країні, що розвивається, будуть скорочуватися. Таким чином, можна стверджувати, що у даному випадку запровадження стандартів відповідає інтересам фірм розвинених країн.

У другому випадку запровадження в односторонньому порядку стандартів країною, що розвивається, не спричинить великих втрат розвинутій країні. Мала країна не може сильно нашкодити великій країні. У розвинутій країні фірми заробляють більшу частину своїх доходів на великому ринку і, як наслідок, запровадження стандартів країною, що розвивається, мало можуть вплинути на їх прибутки. Впровадження стандартів у країнах, що розвиваються збільшує торгові витрати підприємств, що позначається на конкурентоспроможності товарів. Для врівноваження ефекту країни, що розвиваються, можуть створювати обмеження для експорту в свою країну, що змушує фірми розвинених країн більше постачати продукції на свій внутрішній ринок, витісняючи при цьому з нього імпортерів з країн, що розвиваються. Тому можна стверджувати, що при впровадженні стандартів у торгівлю країнами, що розвиваються, їхні фірми можуть втратити більше прибутків, ніж виграти від створення технічних бар'єрів проникнення на їх внутрішній ринок. У цьому випадку скасування стандартів для фірм у країні, що розвивається, є вигідним для споживачів і фірм.

Нарешті, розглянемо випадок, коли обидві країни одночасно впроваджують технічні регламенти і стандарти, тобто одночасно нав'язують один і той же обмежувальний стандарт. У цьому випадку споживачі в обох країнах збільшують свої витрати, але ці витрати будуть болючішими для споживачів країни, що

розвивається, ніж для споживачів розвинутих країн. Прибутки збільшуються для фірм у розвинутій країні k , навіть якщо вони стикаються з імпортними бар'єрами в країні m . Прибутки для фірм у країні m можуть знизуватися до рівня бар'єру, а потім починають зростати, але це можливе тільки при високій вартості торгівлі. Іншими словами, країна, що розвивається, не може виграти «війну стандартів».

І навпаки, відміна обмежувальних стандартів, що суттєво збільшують витрати, допомагає малій країні найбільше (хоча це допомагає і споживачам великих країн).

Висновки Таким чином, запропонована модель дозволяє визначити можливість виходу на світові ринки вітчизняним підприємствам з продукцією з високою доданою вартістю при використанні національних і міжнародних стандартів у світовій торгівлі. У модель включено простий випадок, коли дотримання стандартів збільшує лише торгові витрати фірми-експортера, без врахування інших моментів. Необхідно зазначити, що впровадження стандартів у міжнародну торгівлю не тільки підвищує витрати, але також має низку позитивних факторів. Зокрема, це підвищення безпеки, стимулювання розвитку суміжних галузей промисловості, зростання кількості послуг, які пов'язані з впровадженням стандартів. Врахування цих аспектів є напрямком подальших наукових досліджень.

Література

1. Віткін Л. Світовий досвід та стратегія розвитку систем технічного регулювання. Стандартизація. Сертифікація. Якість. 2013. № 4. С. 3-11
2. Войчук М. В. Технічні бар'єри в торгівлі: проблеми та перспективи подолання в ході формування зони вільної торгівлі в країнах СНД. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2013. Вип. 113(2). С. 198-204.
3. Іванов Л., Янушкевич Д. Технічні бар'єри у міжнародній торгівлі. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 2. С. 15-30.
4. Крисанов Д. Ф. Системи технічного регулювання Європейського Союзу, України та Митного союзу для агропродовольчої сфери: напрями їх зближення, можливості звуження невідповідності та зменшення асиметричності. Економіст. 2014. No 2 (328). С. 4-10.
5. Ganslandt, Mattias, and James R. Markusen Standards and Related Regulations in International Trade: A Modeling Approach. 2001/ Working Paper 8346. URL. <http://www.nber.org/paper/w8346>.
6. Лір В. Е., Биконя О. С. Гармонізація систем технічного регулювання як умова зростання товарообігу між Україною та ЄС. Економіка і прогнозування. 2015. № 3. С. 71-86.
7. Михайленко О. Г. Стандартизація як фактор розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією в сучасному суспільстві. Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка. 2017. Вип.1(49). Том 1. С. 26-32.
8. Угода про технічні бар'єри в зоні вільної торгівлі: Угоди затверджено із застереженням Постановою КМ N 783 (783-2006-п) від 31.05.2006. URL. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_a48
9. Florencio L.-de-S., Rutherford T. F. Trade Policy Subtleties with Multinational Firms. European Economic Review. 1996. N40(8). P. 1605-1627.

References

1. Vitkin L. Svitovij dosvid ta strategiya rozvitku sistem tehničnogo reguljuvannya. Standartizacija. Sertifikacija. Yakist. 2013. № 4. S. 3-11
2. Vojchuk M. V. Tehnichni bar'yeri v torgivli: problemi ta perspektivi podolannya v hodi formuvannya zoni vilnoyi torgivli v krayinah SND. Aktualni problemi mizhnarodnih vidnosin. 2013. Vip. 113(2). S. 198-204.
3. Ivanov L., Yanushkevich D. Tehnichni bar'yeri u mizhnarodnij torgivli. Zovnishnja torgivlya: ekonomika, finansi, pravo. 2016. № 2. S. 15-30.
4. Krisanov D. F. Sistemi tehničnogo reguljuvannya Yevropejskogo Soyuzu, Ukraini ta Mitnogo soyuzu dlya agropridovolchoyi sferi: napryami yih zblizhennya, mozhlivosti zvuzhennya nevidpovidnosti ta zmeshennya asimetrichnosti. Ekonomist. 2014. No 2 (328). S. 4-10.
5. Ganslandt, Mattias, and James R. Markusen Standards and Related Regulations in International Trade: A Modeling Approach. 2001/ Working Paper 8346. URL. <http://www.nber.org/paper/w8346>.
6. Lir V. E., Bikonya O. S. Garmonizacija sistem tehničnogo reguljuvannya yak umova zrostantnya tovaroobigu mizh Ukrainoyu ta YeS. Ekonomika i prognozuvannya. 2015. № 3. S. 71-86.
7. Mihajlenko O. G. Standartizacija yak faktor rozvitku mizhnarodnoyi torgivli silskogospodarskoju produkcijeyu v suchasnomu suspilstvi. Naukovij visnik Uzhgorodskogo universitetu : Seriya: Ekonomika. 2017. Vip.1(49). Tom 1. S. 26-32.
8. Ugoda pro tehnicni bar'yeri v zoni vilnoyi torgivli: Ugodu zatverdzheno iz zasterezhennjam Postanovoyu KM N 783 (783-2006-p) vid 31.05.2006. URL. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_a48
9. Florencio L.-de-S., Rutherford T. F. Trade Policy Subtleties with Multinational Firms. European Economic Review. 1996. N40(8). P. 1605-1627.

Рецензія/Peer review : 02.08.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК: 338.45:658.27:005.336.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-158-164

КОЛІСНИК Н. А.

Запорізький національний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

В даній статті представлено дослідження підходів вчених до вивчення питання підвищення ефективності використання, управління основними засобами, факторів впливу на використання основних засобів, роботу підприємства. Саме вчасне дослідження та виявлення факторів впливу на стан основних засобів, ефективність виробничо-господарської діяльності сприятиме покращенню використання обладнання, устаткування, показників фінансової діяльності та результатів функціонування в цілому. Визначено, що на підприємствах переробної галузі існує потреба в постійному дослідженні та виявленні факторів впливу на використання та управління основними засобами. Обґрунтовано, що питання дослідження факторів впливу розкрито не повністю та при його розкритті слід врахувати специфіку діяльності підприємств переробної галузі, специфіку використання основних засобів. Удосконалено теоретичний підхід до визначення факторів впливу на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі, який дозволяє проаналізувати вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на управління, використання основних засобів, оцінити можливі витрати, що обумовлені дією чинників, розробити шляхи подолання їх впливу, нейтралізації негативної дії, визначити резерви підвищення ефективності управління.

Ключові слова: основні засоби, використання та управління основними засобами, ефективність, фактори впливу, підприємства переробної галузі.

KOLISNYK N.

Zaporizhia National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DETERMINATION OF INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS AFFECTING THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT AND USE OF USE

This article presents a study of approaches of scientists to study the issue of improving the efficiency of use, management of fixed assets, factors influencing the use of fixed assets, the work of the enterprise. It is timely research and identification of factors influencing the state of fixed assets, the efficiency of production and economic activities will improve the use of equipment, facilities, financial performance and performance as a whole. It is determined that in the enterprises of the processing industry there is a need for constant research and identification of factors influencing the use and management of fixed assets. It is substantiated that the issue of research of factors of influence is not fully disclosed and when disclosing it should take into account the specifics of the processing industry, the specifics of the use of fixed assets. Improved theoretical approach to determining the factors influencing the management and use of fixed assets of processing enterprises, which allows to analyze the impact of internal and external factors on management, use of fixed assets, assess possible costs due to factors, develop ways to overcome their impact, neutralize negative effects, identify reserves to improve management efficiency. Factors influencing the management and use of fixed assets of processing enterprises were identified, which are divided into internal and external. Internal factors affect the efficiency of financial, economic, production activities, use and management of fixed assets, organization of enterprises, decision-making, production potential, the formation of competitive advantages, the creation of appropriate working conditions for employees. Timely analysis and assessment of internal factors for the management of fixed assets is a prerequisite for their rational use, timely renewal due to moral and physical wear and tear, development of quality management decisions. External factors affect all aspects of work and their consideration allows to respond in a timely manner to these factors, adapt to them and develop measures to intensify the work of structural units, upgrade fixed assets, compliance with applicable law. Analysis of external factors influencing the management of fixed assets will identify factors in a timely manner, eliminate problems in management, develop and make management decisions in accordance with market changes.

Keywords: fixed assets, use and management of fixed assets; efficiency, factors of influence, processing enterprises.

Постановка проблеми. Для підприємств переробної галузі важливим питанням є зростання показників виробничо-господарської діяльності, мінімізація витрат, підвищення обсягів збуту продукції, розширення ринків, зміцнення конкурентних позицій, що залежить від впливу різних факторів. Одним з них є використання основних засобів, тобто забезпеченість сучасним обладнанням, безпечні умови праці, забезпечення навчання працівників, впровадження сучасного програмного забезпечення. При цьому, на використання основних засобів та управління ними постійно впливають фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, які потрібно постійно аналізувати. Своєчасний аналіз факторів ринкового середовища дозволить виявити загрози, проблеми, їх ліквідувати, нейтралізувати негативний вплив, раціональніше використовувати основні засоби, скоротити витрати. Відповідно питання щодо дослідження факторів впливу на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику оцінки ефективності використання основних засобів, управління ними, дослідження факторів впливу розкрито в працях таких вчених:

Загорська Т.В. [1]; Захаркін О.О. [2]; Климова О.С. [3]; Колмакова О.М., Брюховецька Т.В. [4]; Марков Б.М. [5]; Неміш Ю.В. [6]; Падерін І.Д., Новак Є.Е. [7]; Рябікіна К.Г. [8]; Ряховська А. [9]; Сорока Т.М. [10]; Шем'якіна Н.В. [11]; Ярмоліцька О.В. [12].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Отже, питання аналізування, виділення факторів впливу на використання, управління основними засобами розкриті ще не в повній мірі, адже при їх визначенні не враховується специфіка роботи підприємств, особливості використання основних засобів, вплив на процес управління, оцінка можливих витрат внаслідок впливу чинників на процес управління та розробка шляхів подолання негативного впливу факторів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження підходів вчених до виділення факторів впливу на використання основних засобів, удосконалення теоретичного підходу до визначення факторів впливу на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі.

Виклад основного матеріалу. Для підвищення ефективності функціонування підприємств доцільним є використання різних інструментів та одним з них є раціональне використання основних засобів, що потребує проведення оцінки стану основних засобів, активізації процесу управління та дозволить виявити фактори впливу на дані процеси, сформувавши ряд заходів для підвищення ефективності управління, використання основних засобів. На процес управління основними засобами та ефективність їх використання на підприємствах переробної галузі впливають численні фактори, що можуть призвести до погіршення їх стану, ефективності використання. Тому слід зупинитися на дослідженні зовнішніх та внутрішніх чинників впливу, доцільно їх аналізувати для здійснення відповідних заходів, покращення ефективності роботи структурних підрозділів, функціонування підприємств переробної галузі на підставі раціонального використання основних засобів.

Поряд з визначенням факторів необхідно аналізувати та оцінювати їх вплив, що дозволить покращити результати роботи, господарську діяльність, виробництво продукції, організувати ефективне управління основними засобами.

Зупинимось на дослідженні підходів вчених до визначення факторів впливу на використання основних засобів.

У роботі Неміш Ю.В. було запропоновано класифікацію факторів впливу на формування основних засобів м'ясопереробних підприємств та управління ними. Автором було запропоновано розподіл факторів впливу на такі групи: чинники непрямої дії; чинники прямої дії; екзогенні; ендогенні. Автором проведено ґрунтовний аналіз факторів впливу на формування основних засобів підприємств, але не здійснено оцінку, аналіз можливих наслідків від впливу факторів, витрат внаслідок діє чинників, сформовано шляхи та напрямки подолання їх впливу, а також не досліджено вплив факторів на використання основних засобів [6, с. 66-69].

Авторка Ряховська А. дослідила важливість врахування впливу факторів на ефективність використання основних засобів металургійного підприємства та було проведено факторний аналіз використання основних засобів. Серед факторів, які впливають на використання основних засобів було визначено: питома вага активної частини основних засобів; обсяги збуту продукції; виробничі потужності; оборотність активів; виручка від реалізації та прибуток; дебіторська та кредиторська заборгованість; грошові кошти, інвестиційні ресурси; коливання цін на сировину та матеріали; зміна цін на продукцію; робота працівників; технологічне забезпечення виробництва. На нашу думку, доцільно при дослідженні факторів впливу на використання основних засобів виокремлювати зовнішні, внутрішні фактори, аналізувати рівень їх впливу, формувати пропозиції для подолання негативного впливу [9, с. 25-28].

Загорська Т.В. проаналізувала фактори впливу на формування амортизаційної політики підприємств, серед яких було виділено: зовнішні (законодавча база, науково-технічний прогрес, стан ринку, конкурентна боротьба, податкова, кредитна, інвестиційна політика); внутрішні (кваліфікація персоналу, особливості виробничого процесу, фінансова та податкова політика, структура основних засобів, операційні витрати, термін корисного використання основних засобів, використання амортизаційних відрахувань, методи амортизації, формування первісної вартості основних засобів). Отже, врахування факторів впливу на формування амортизаційної політики має вагоме значення для підприємств, оскільки вона забезпечує регулювання процесу відтворення основних засобів, впливає на прийняття ефективних управлінських рішень, стратегічне управління підприємством [1].

Група авторів Колмакова О.М., Брюховецька Т.В. виділили чинники впливу на ефективність використання матеріальних ресурсів, а саме: внутрішні (економічні, технічні, технологічні, організаційні); зовнішні (загальноекономічні, кон'юнктура ринку, державне регулювання). Врахування означених чинників впливу дозволить покращити ефективність використання матеріальних ресурсів підприємств, підвищити прибуток, скоротити виробничі витрати, покращити виробництво продукції [4, с. 42-45].

Рябікіна К.Г. розглянула фактори впливу на структуру, використання основних засобів підприємств, серед яких було виділено: організація виробничого процесу; тип організації виробництва; розміри підприємства; політичні; ситуація на ринках; економічні; коливання курсу валюти; ціна на сировину, матеріали; вартість кредитів; кредиторська та дебіторська заборгованість; податкове навантаження; соціальна ситуація; інвестиційна діяльність; організаційні; технічні; матеріальне

стимулювання працівників; автоматизація та механізація виробництва; підвищення кваліфікації персоналу. Дані фактори мають значний вплив на використання основних засобів та на підприємствах їх доцільно враховувати [8].

Зазначені підходи мають як переваги, так і недоліки і тому доцільно детальніше проаналізувати та визначити фактори впливу на управління та використання основних засобів.

Недоліком існуючих підходів вчених є те, що при дослідженні факторів впливу не взято до уваги специфіку діяльності підприємств переробної галузі, особливості використання основних засобів даними підприємствами, не закладено оцінювання, аналізування дії внутрішніх та зовнішніх чинників на управління. Тому нами було удосконалено теоретичний підхід до визначення факторів впливу на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі. В даному підході передбачається врахування особливостей роботи та функціонування підприємств переробної галузі, дослідження управління та використання основних засобів, оцінка та аналіз впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на ефективність управління, визначення витрат від впливу факторів, розробка способів, шляхів подолання їх негативного впливу.

Було визначено фактори впливу на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі, які поділено на внутрішні та зовнішні.

Своєчасний аналіз та оцінка внутрішніх факторів на управління основними засобами є передумовою раціонального їх використання, своєчасного оновлення внаслідок морального та фізичного зносу, розробки якісних управлінських рішень, організації роботи працівників та підвищення кваліфікації для правильного застосування устаткування, інструментів, виділення фінансових ресурсів для заміни обладнання, машин, розробки способів більш ефективного використання наявних основних засобів для покращення виробничо-господарської діяльності підприємства.

Крім того, на підставі аналізу внутрішніх факторів керівництво підприємства матиме змогу оцінити їх вплив на ефективність використання основних засобів, стан, структуру, динаміку, оптимізувати терміни використання обладнання, визначити потребу в залученні нового устаткування та раціонально їх експлуатувати. Серед внутрішніх факторів впливу на управління та використання основних засобів було визначено наступні.

Фактор матеріального стимулювання – це чинник, який впливає на ефективність роботи працівників, рівень продуктивності, швидкості виконання завдань, відношення до роботи, бережливе ставлення до обладнання, устаткування, інструментів, інвентар, транспортні засоби, що сприятиме продовженню строків їх корисної служби.

Управлінські фактори мають вплив не лише на якість управління основними засобами, але впливають на управління персоналом, роботою структурних підрозділів, управління в цілому підприємства та прийняття управлінських рішень, що забезпечить їх результативність, дієвість, своєчасність.

Інформаційне забезпечення є фактором, що впливає на швидкість прийняття рішень в управлінні основними засобами, отримання достовірної, якісної інформації про стан, рух основних засобів, рівень зношеності обладнання, виробничі потужності, обсяги виробництва та збуту продукції, що дозволяє керівництву, працівникам аналізувати інформаційні дані шляхом використання сучасного програмного забезпечення та приймати рішення щодо списання інструментів.

Значення організаційних факторів полягає в тому, що вони впливають на організацію виробничого процесу на підприємстві, ритмічність виробництва, експлуатацію, ремонт обладнання, технічне обслуговування, забезпечення організації роботи працівників, контроль та моніторинг результатів роботи, зберігання, транспортування продукції, здійснення процесу управління основними засобами.

Не менш важливими є технічні фактори, які визначають рівень забезпеченості сучасним обладнанням, технологіями, взаємодію між структурними підрозділами, технологію виробництва продукції, якість технічного обслуговування, рівень механізації та автоматизації виробництва, що впливає на якість продукції та на підставі їх врахування можна говорити про доцільність оновлення застарілого обладнання.

Слід визначити виробничі фактори, тобто умови виробництва продукції, технологічне забезпечення, фінансування виробничих потужностей, специфіка господарської діяльності, умови праці персоналу, забезпеченість виробничими ресурсами, знання та навички персоналу, що сприятиме виробництву якісної продукції.

Вагому роль в процесі управління та використання основних засобів відіграють фінансові фактори. Дані фактори визначають рівень фінансового потенціалу, фінансові можливості підприємств переробної галузі, рівень дебіторської та кредиторської заборгованості, раціональність використання ресурсів, тобто наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів для купівлі обладнання та своєчасний аналіз даного фактору дозволить спрямувати процес управління основними засобами на досягнення стратегічних цілей.

Поряд з фінансовим фактором слід виділити інвестиційну політику, адже врахування даного чинника дозволяє активізувати інвестиційну діяльність, спрямувати кошти в господарську діяльність, на купівлю обладнання.

Серед факторів слід виділити встановлені розміри витрат на ремонт основних засобів, оновлення їх складу, заміну зношеного обладнання, купівлю нового обладнання, навчання персоналу, підвищення кваліфікації, розширення виробництва, використання нових технологій, виконання інших послуг.

Рівень кваліфікації персоналу та інтелектуальний потенціал – це чинники, що впливають на управління та використання основних засобів та до них відносять обізнаність персоналу у використанні машин, обладнання, устаткування, можливість ефективного застосовувати інструменти, вирішувати складні питання в умовах кризи, пропонувати напрямки до розв'язання складних питань.

При управлінні та використанні основних засобів слід враховувати імідж підприємства, що визначає положення на ринку, рівень конкурентоспроможності, обсяги збуту продукції, фінансові можливості та свідчить про використання якісного обладнання, виробництво якісної продукції та надання послуг.

Маркетингові фактори мають важливе значення для ефективності управління та використання, адже без постійного аналізу, вивчення ринку, покупців, конкурентів, попиту споживачів, цін на продукцію, товарів, не врахування потреб клієнтів підприємство не матиме змоги формувати ефективні цінові і товарні стратегії, конкурентні переваги, використати ефективно обладнання для виробництва якісної продукції.

Не менш значимими є зовнішні фактори впливу на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі, які впливають на всі аспекти роботи та їх врахування, аналіз, оцінка дають змогу своєчасно реагувати на дію зазначених факторів, пристосовуватися до них та розробляти заходи щодо активізації роботи структурних підрозділів, оновлення основних засобів, купівлі якісного обладнання, підвищення рівня конкурентоспроможності, своєчасної сплати податкових платежів, дотримання норм чинного законодавства, покращення умов збуту продукції, створення робочих місць. Серед зовнішніх факторів впливу на управління та використання основних засобів було визначено перелік факторів.

Економічні фактори. Дані фактори впливають на витрати на технічне обслуговування, ремонт інструментів, продуктивність праці працівників, а також їх врахування стимулює підприємства до вжиття заходів для покращення використання основних засобів, скорочення витрат, раціонального використання матеріалів, підвищення якості продукції, обсягів виробництва та збуту продукції, оновлення застарілого обладнання.

Політичні фактори мають значний вплив на управління та використання основних засобів підприємств та їх вплив проявляється через регулювання конкурентного середовища, зовнішньоекономічний рівень, а також через напрями міжнародної політики держави, підписання міжнародних угод, політичну стабільність, рівень політичної боротьби та стан політичної системи.

Слід виділити правові фактори, які впливають на функціонування підприємств через прийняття законів, положень, стандартів, що регулюють їх діяльність, облік основних засобів, податковий рівень, бюджетний рівень, місцевий рівень, а також через банківську систему.

Не менш вагому роль відіграють технологічні фактори, оскільки підприємства повинні постійно слідкувати за станом на ринку інновацій у сфері технологій, маркетингу, менеджменту, розробкою нових технологій виробництва продукції, нового обладнання, інструментів, техніки, машин, розвитком інформаційних технологій, появою нових матеріалів та сировини, що дозволить підвищити якість та швидкість виробничого процесу.

Вплив соціально-культурних факторів на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі також вагомий та серед них слід виділити: соціальна забезпеченість населення; рівень освіти; рівень прожиткового мінімуму; розмір середньої заробітної плати; розмір пенсії; структура населення, народжуваність, смертність; працездатне населення; чисельність населення країни; традиції.

Слід враховувати вплив екологічних факторів, які охоплюють наявність природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, сплату екологічного податку, витрачання коштів з боку підприємств щодо підтримки екологічної безпеки, виробництво продукції відповідно до екологічних норм, сплату штрафів за забруднення середовища.

Не менш вагомими є такі фактори, як попит, постачальники, конкуренти, що впливають на ефективність управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі через зміну вподобань клієнтів, рівень їх доходів, що слід враховувати при виробництві продукції та використанні основних засобів; зміну умов поставки матеріалів, сировини, підвищення цін на них, розірвання договорів з постачальниками, що затримує процес виробництва продукції; загострення конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішньому ринках, що спонукає підприємства аналізувати роботу конкурентів, впроваджувати інновації, раціонально формувати, використовувати, основні засоби, оновлювати зношене обладнання, приймати обдумані рішення.

Не менш вагомим є фактор вартості, якості матеріалів та сировини, який теж слід враховувати при управлінні основними засобами, оскільки він впливає на собівартість виробленої продукції, наданих послуг, розірвання договорів, необхідність пошуку нових постачальників, ціну реалізації товару, якість виробленої продукції.

Удосконалений теоретичний підхід до визначення факторів впливу на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі наведено на рис. 1 та включає низку етапів.

Спочатку визначається перелік внутрішні та зовнішні факторів впливу на управління та використання основних засобів та потім здійснюється врахування особливостей роботи та функціонування підприємств переробної галузі для розробки шляхів щодо ліквідації негативного впливу факторів, пристосування до їх дії та розробки ефективних управлінських рішень.

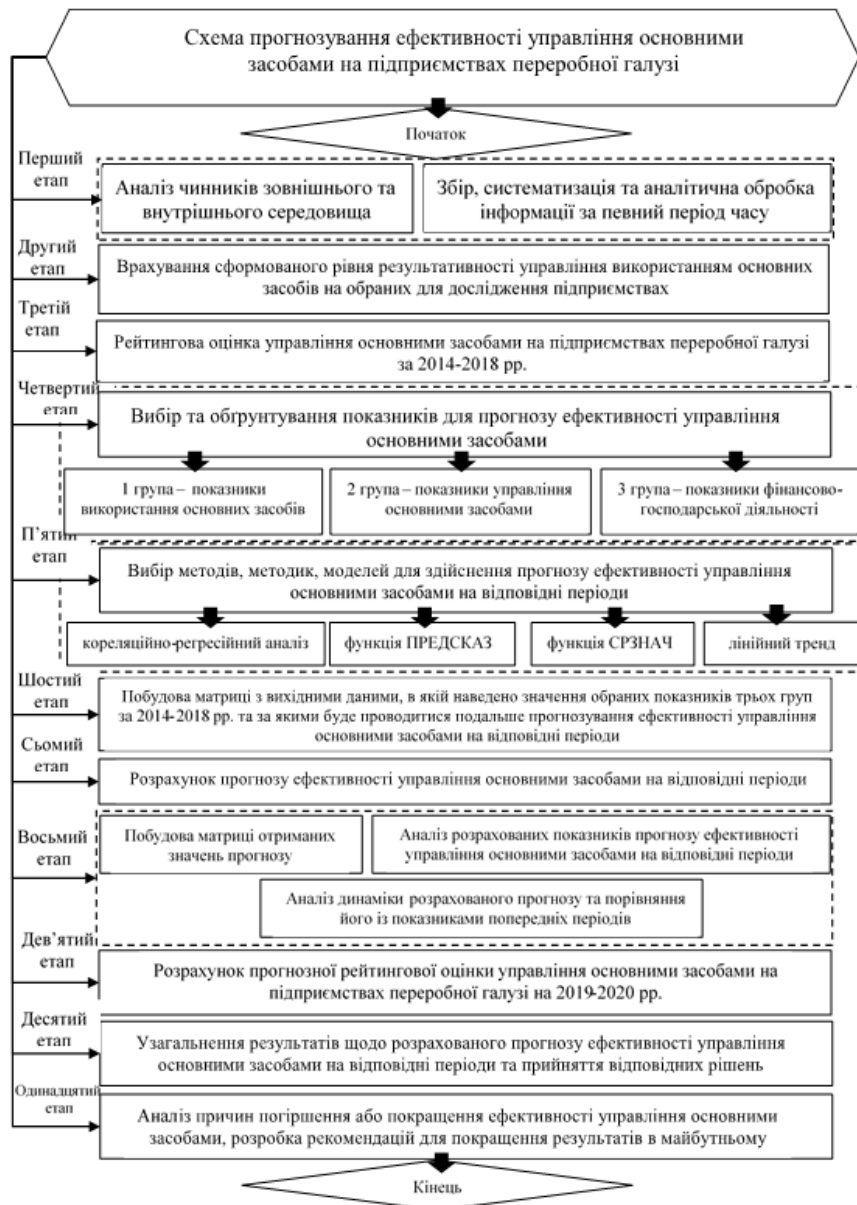


Рис. 1. Теоретичний підхід до визначення факторів впливу на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі

Примітка: сформовано автором на основі [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12]

Наступним кроком є дослідження управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі, тобто оцінюється стан основних засобів, їх формування, використання, оновлення, вибуття, якість управління, забезпеченість обладнанням, устаткуванням, інструментами, фінансовими, кадровими ресурсами, залучення інвестиційного капіталу, кредитування для купівлі нового обладнання, результативність використання діючого обладнання, управління основними засобами, що впливає на отримання доходу, внаслідок впливу існуючих факторів.

Ще одним етапом є встановлення відповідності виробничих потужностей реальним можливостям підприємства до виробництва нової продукції, тобто з'ясування рівня забезпеченості основними засобами, обладнанням, устаткуванням, дослідження нових потреб для формування висновків щодо якості виробництва продукції, відповідності виготовлення товарів встановленим термінам, можливості виробництва нової продукції, визначення суми витрат та очікуваного доходу.

Також визначено етап оцінки та аналізу впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на ефективність управління використанням основних засобів, який проводиться на підставі узагальнення даних другого, третього, четвертого етапів та сформованого переліку факторів. При проведенні зазначеного етапу потрібно оцінювати вплив факторів на ефективність використання основних засобів, обсяг та склад, стан, структуру, рух основних засобів, термін використання та знос, оновлення обладнання, виробництво продукції, виробничий потенціал, рентабельність, ліквідність підприємства; ефективність процесу управління основними засобами, якість прийнятих управлінських рішень.

На підставі результатів даного етапу формується зведена інформація про вплив факторів на управління та використання основних засобів, характеристика наслідків впливу на ефективність управління основними засобами для його покращення в наступних періодах.

Наступний етап – визначення можливих втрат від впливу факторів, що були обрані на попередньому етапі, на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі. Тобто, під втратами підприємства розуміють його додаткові витрати внаслідок негативного впливу факторів на управління і використання основних засобів.

Проаналізувавши фактори впливу на управління основними засобами слід відзначити шляхи подолання їх негативного впливу, а саме: розробити ефективну систему, механізм управління основними засобами; своєчасно аналізувати вплив внутрішніх та зовнішніх факторів; коригувати стратегію розвитку; розробляти та приймати ефективні управлінські рішення; спрямовувати фінансові ресурси на оновлення основних засобів; контролювати використання обладнання; впроваджувати більш ефективні методи управління.

Поряд із способами подолання зазначених факторів впливу доречно відзначити, що внутрішні фактори можна ліквідувати, але до зовнішніх факторів підприємству слід пристосовуватися, враховувати в своїй роботі, тобто це і є проблемою при ліквідації негативного впливу факторів на управління основними засобами.

Серед шляхів, напрямів покращення управління основними засобами на підприємствах переробної галузі доцільним є: вдосконалення управління виробництвом та основними засобами; використання програмного забезпечення, інформаційних технологій; покращення організації використання основних засобів, їх формування, оновлення, вибуття; оптимізація витрат; раціоналізація використання всіх видів ресурсів та належний рівень забезпеченості; використання сучасних методів управління та мотивації роботи працівників; аналіз впливу факторів на використання основних засобів та розробка заходів нейтралізації їх впливу.

Заключним етапом є обґрунтування доцільності врахування впливу сформованої групи факторів на процес управління основними засобами, де передбачається нейтралізація впливу аналізованих факторів, підвищення ефективності управління. Даний етап є підтвердженням того, що за умови не проведення дослідження факторів впливу на управління основними засобами на підприємствах переробної галузі відбудеться погіршення стану, структури основних засобів, ефективності їх використання.

Наведений теоретичний підхід до визначення факторів впливу на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі дозволить своєчасно аналізувати фактори, виявляти їх дію, оцінити витрати від їх впливу, підвищити ефективність управління основними засобами, покращити виробничо-господарську роботу підприємств.

Висновки з цього дослідження. Отже, нами удосконалено теоретичний підхід до визначення факторів впливу на управління та використання основних засобів підприємств переробної галузі, який дозволив згрупувати фактори, що впливають на управління шляхом врахування особливостей функціонування підприємств, стану управління та використання основних засобів. Даний підхід дозволяє проаналізувати вплив факторів на ефективність управління використанням основних засобів, можливі втрати, сформувати способи подолання їх негативного впливу, підвищення ефективності. Крім того, це сприятиме зростанню показників виробничо-господарської діяльності, відновленню стабільності діяльності.

Література

1. Загорська Т.В. Особливості формування амортизаційної політики для підвищення ефективності управління підприємством. Моделювання регіональної економіки. 2013. № 2. С. 177-184. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2013_2_18 (дата звернення: 10.09.2019).
2. Захаркін О.О. Фактори формування вартості в контексті вартісно-орієнтованого підходу управління підприємством. Бізнес Інформ. 2014. №7. С. 208–213.
3. Климова О.С. Фактори впливу на підвищення ефективності використання основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2012. №10. С. 46-51.
4. Колмакова О.М., Брюховецька Т.В. Фактори, що впливають на ефективність використання матеріальних ресурсів на підприємстві та шляхи її підвищення. Молодий вчений. 2018. № 5.1 (57.1). С. 42-46. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/5.1/9.pdf> (дата звернення: 10.09.2019).
5. Марков Б.М. Фактори впливу на формування та розвиток товаропропускання продовольчих товарів. Економіка та держава. 2016. № 12. С. 34-38.
6. Неміш Ю.В. Формування основних засобів та управління ними у м'ясопереробних підприємствах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / Львівський національний аграрний університет. Львів, 2015. 20 с.
7. Падерін І.Д., Новак Є.Е. Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на стратегії підприємств малого та середнього бізнесу. Економічний вісник Донбасу. 2015. № 3(41). С. 135-141.
8. Рябикіна К.Г. Визначення напрямів підвищення ефективності використання основних засобів на гірничо-збагачувальних підприємствах. Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: збірник наукових праць. 2017. С. 75-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sim_2017_2017_10 (дата звернення: 10.09.2019).
9. Ряховська А. Факторний аналіз ефективності використання основних фондів металургійного підприємства. Економічний аналіз. 2013. Вип. 12. Ч. 4. С. 25-29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_12%284%29__7 (дата звернення: 10.09.2019).
10. Сорока Т.М. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами. Економічний аналіз: збірник наукових праць. 2015. Том 21. № 2. С. 213-219.
11. Шем'якіна Н.В. Фактори формування інноваційно орієнтованої системи амортизації в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 628: Проблеми економіки та управління. С. 360–364.
12. Ярмоліцька О.В. Фактори впливу на інноваційно-інвестиційне відтворення основних засобів вітчизняних залізниць. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2015. № 2(2). С. 140-149.

References

1. Zagorskaya T.V. (2013). Osoblyvosti formuvannya amortyzatsiinoi polityky dlia pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia pidpriemstvom [Features of formation of depreciation policy for increase of efficiency of management of the enterprise]. Modeling of the regional economy, no. 2, pp. 177–184. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2013_2_18 (accessed 10 September 2019).
2. Zakharkin O.O. (2014). Faktory formuvannya vartosti v konteksti vartisno-orientovanoho pidkhodu upravlinnia pidpriemstvom [Factors of value formation in the context of the cost-oriented approach of enterprise management]. Business Inform, no. 7, pp. 208–213.
3. Klymova O.S. (2012). Faktory vplyvu na pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia osnovnykh vyrobnychkh fondiv silskohospodarskykh pidpriemstv [Factors influencing the efficiency of the use of fixed assets of agricultural enterprises]. Agrosvit, no. 10, pp. 46–51.
4. Kolmakova O.M., Bryukhovetskaya T.V. (2018). Faktory, shcho vplyvaiut na efektyvnist vykorystannia materialnykh resursiv na pidpriemstvi ta shliakhy yii pidvyshchennia [Factors influencing the efficiency of material resources in the enterprise and ways to improve it]. A young scientist, no. 5.1 (57.1), pp. 42–46. Available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/5.1/9.pdf> (accessed 10 September 2019).
5. Markov B.M. (2016). Faktory vplyvu na formuvannya ta rozvytok tovaroprosuvannya prodovolchyykh tovariv [Factors influencing the formation and development of food promotion]. Economy and state, no. 12, pp. 34–38.
6. Nemish Yu.V. (2015). Formuvannya osnovnykh zasobiv ta upravlinnia nymy u miasopererobnykh pidpriemstvakh [Formation of fixed assets and their management in meat processing enterprises]. Author's ref. dis. for science. degree of Cand. econ. Sciences. Lviv: Lviv National Agrarian University.
7. Paderin I.D., Novak E.E. (2015). Analiz vplyvu zovnishnikh ta vnutrishnikh faktoriv na stratehii pidpriemstv maloho ta serednoho biznesu [Analysis of the impact of external and internal factors on the strategy of small and medium enterprises]. Economic Bulletin of Donbass, no. 3 (41), pp. 135–141.
8. Ryabikina K.G. (2017). Vyznachennia napriamiv pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia osnovnykh zasobiv na hirnycho-zbahachuvalnykh pidpriemstvakh [Determining areas for improving the efficiency of use of fixed assets at mining and processing enterprises]. Strategy and mechanisms for regulating industrial development: a collection of scientific papers, pp. 75–86. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sim_2017_2017_10 (accessed 10 September 2019).
9. Ryahovskaya A. (2013). Faktorny analiz efektyvnosti vykorystannia osnovnykh fondiv metalurhiinoho pidpriemstva [Factor analysis of the efficiency of fixed assets of a metallurgical enterprise]. Economic analysis, issue 12, part 4, pp. 25–29. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_12%284%29__7 (accessed 10 September 2019).
10. Soroka T.M. (2015). Analiz zabezpechenosti pidpriemstva osnovnymy zasobamy [Analysis of the company's fixed assets]. Economic analysis: a collection of scientific papers, Volume 21, № 2, pp. 213–219.
11. Shemyakina N.V. (2008). Faktory formuvannya innovatsiino orientovanoi systemy amortyzatsii v Ukraini [Factors of formation of innovation-oriented depreciation system in Ukraine]. Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic», no. 628: Problems of Economics and Management, pp. 360–364.
12. Yarmolitska O.V. (2015). Faktory vplyvu na innovatsiino-investytsiine vidtvorennia osnovnykh zasobiv vitchyznianskykh zaliznyts [Factors influencing the innovation and investment reproduction of fixed assets of domestic railways]. Problems and prospects of economics and management, no. 2 (2), pp. 140–149.

Рецензія/Peer review : 12.08.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 338.001.36

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-165-170

СНІЩЕНКО Р. Г.

Тернопільський національний економічний університет

ПРАВИЛА ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В МЕНЕДЖМЕНТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Стаття присвячена визначенню правил застосування системного підходу в менеджменті економічної безпеки. Об'єктом дослідження є господарські, управлінські і регуляторні процеси суб'єкта господарської діяльності при його функціонуванні в умовах впливу дестабілізуючих факторів. Предметом дослідження виступають теоретичні засади економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності. Проаналізовані головні переваги і недоліки основних підходів до оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання: індикаторного, критеріального, сценарного, комплексного (системного). Визначені у статті правила можуть застосовуватися при використанні системного підходу до оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання. Вони дозволять розширити область системного аналізу, конкретизувати його основні напрями, що позитивно вплине на підвищення якості прийнятих управлінських рішень при аналізі і оцінці перспектив розвитку підприємства, виборі партнерів і споживачів, оптимізації виробничих процесів тощо.

Ключові слова: безпека економічна, індикатор економічної безпеки, процес забезпечення, підприємство, суб'єкти господарювання, підходи до оцінки, правила застосування.

SNISHCHENKO R.

Ternopil National Economic University

RULES OF APPLICATION OF SYSTEMATIC APPROACH IN ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT

The current economic and political situation in Ukraine is characterized by a large number of all kinds of risks, too rapid changes in market conditions, total informatization of various aspects of public life, the emergence of new forms and tools of management and more. The problem of ensuring the economic security of business is becoming more acute, coming to the fore in the problems of national security. There is a need to develop and improve existing approaches to management in order to use them in the process of ensuring the economic security of business entities, analysis and assessment of the level of protection of their economic resources. The methodology for assessing the economic security of economic entities has a solid foundation, which consists of known and proven scientific approaches, the main of which are: indicator, criterion, scenario, complex (system) approaches. However, some issues of the methodology for assessing the economic security of business entities remain insufficiently covered. In particular, this applies to the rules of application of research methodology in the management of economic security. The article is devoted to defining the rules of application of the system approach in economic security management. The object of the study is the economic, managerial and regulatory processes of the business entity in its operation under the influence of destabilizing factors. The subject of the study is the theoretical foundations of economic security of the business entity. The main advantages and disadvantages of the main approaches to the assessment of economic security of economic entities are analyzed: indicator, criterion, scenario, complex (system). The rules set out in the article can be applied when using a systematic approach to assessing the economic security of economic entities. They will expand the scope of systems analysis, specify its main directions, which will positively affect the quality of management decisions in the analysis and evaluation of prospects for enterprise development, selection of partners and consumers, optimization of production processes and more.

Keywords: economic security, economic security indicator, security process, enterprise, business entities, approaches to evaluation, rules of application.

Постановка проблеми. Сучасна економічна і політична ситуація в Україні характеризується великою кількістю всіх видів ризиків, надто швидкою зміною ринкової кон'юнктури, тотальною інформатизацією різноманітних аспектів суспільного життя, появою нових форм і інструментів господарювання тощо. Проблема забезпечення економічної безпеки бізнесу дедалі загострюється, виходячи на перший план у проблемах національної безпеки. Виникає потреба у розвитку і вдосконаленні існуючих підходів менеджменту з метою їх використання в процесі забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємництва, аналізу і оцінки рівня захищеності їх економічних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання має міцний фундамент, який складається з відомих і перевірених практикою наукових підходів, основними з яких є: індикаторний, критеріальний, сценарний, комплексний (системний) підходи. Її розширюють і доповнюють новими аспектами як українські, так і зарубіжні вчені: О. Г. Лановенко, О. О. Остапівщина [1], Р. А. Фатхутдинов [2], С. В. Сидоров [3] – на рівні загальної методології менеджменту як науки управління, О. І. Барановський [4], Н. П. Сисоліна [5], Б. М. Андрушків [6], Л. В. Гнилицька [7], З. С. Варналій [8], О. Т. Івашук [9] – на методологічному рівні забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємництва. Проте окремі питання методології оцінки економічної безпеки бізнесових суб'єктів залишаються недостатньо висвітленими. Зокрема це стосується правил застосування напрямів методології досліджень в менеджменті економічної безпеки.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення правил застосування системного підходу в менеджменті економічної безпеки.

Об'єктом дослідження є господарські, управлінські і регуляторні процеси суб'єкта господарської діяльності при його функціонуванні в умовах впливу дестабілізуючих факторів.

Предметом дослідження виступають теоретичні засади економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індикаторний підхід передбачає надання оцінки стану економічної безпеки на основі аналізу значень або динаміки групи показників, які описують визначені характеристики суб'єкта господарювання. Слід звернути увагу на те, що індикаторний підхід до оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання хоча і набув широкого використання, проте має один суттєвий недолік – він потребує наявності еталонних (нормованих) індикаторів. Ці індикатори використовуються для порівняння з отриманими в процесі моніторингу, і оцінка економічної безпеки проводиться шляхом аналізу відхилення отриманих показників від еталонних. Тобто при використанні індикаторного підходу неможливо повністю позбутися його суб'єктивної складової – ні при визначенні (нормуванні) еталонних індикаторів, ні при подальшій інтерпретації результатів їх порівняння з отриманими.

Крім того, даний підхід має важку практичну реалізацію через велику кількість відносно незалежних цілей, одночасне досягнення яких доволі проблематичне. «Розпорошеність» показників, на думку окремих вчених [7, с. 49 та ін.], значно утруднює процес прийняття рішення щодо оцінки стану економічної безпеки.

Частини вищезазначених недоліків позбавлений критеріальний підхід до оцінки економічної безпеки суб'єкта господарювання. Він полягає у визначенні одного з індикаторів економічної безпеки як головного критерія. Усі інші показники (індикатори) відносять до обмежень. Для цього показника нормуються граничні і критичні значення, з якими порівнюється фактично досягнутий результат. Це спрощує постановку завдання суб'єкту на досягнення певного господарського результату. Однак при цьому головний індикатор визначається суб'єктивно, як і в попередньому підході. Тобто існує ймовірність помилкового визначення головного індикатора через низький професіоналізм управлінської ланки бізнесового суб'єкта.

Слід зауважити, що спільним недоліком обох вказаних підходів є оцінка економічної безпеки по індикаторам, які характеризують вже встановлений рівень економічної безпеки, тобто описують події, що вже відбулися. Враховуючи потребу в часі на обробку отриманих системою економічної безпеки даних і подальшої інтерпретації результатів, прийняте управлінське рішення може бути вже неактуальним через швидку зміну стану суб'єкта господарювання. Виходячи з вищезазначеного, необхідні підходи до оцінки економічної безпеки суб'єкта господарювання, які враховували б динамічні зміни його стану і зводили до мінімуму час аналізу даних, інтерпретації результатів і прийняття управлінських рішень стосовно економічної безпеки.

Часткове вирішення цієї проблеми реалізоване в сценарному підході до оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання. Суть його полягає в завчасній інтерпретації результатів обробки визначених значень індикаторів і знаходженні оптимальних управлінських рішень по реакції системи економічної безпеки. Сценарний підхід суттєво скорочує час реакції системи економічної безпеки суб'єкта господарювання на зміну стану його захищеності, адже зникає необхідність аналізу ситуації і подальшого узгодження прийнятого рішення. Фатхутдинов Р. А. у [2, с. 243] зазначає: «сценарій – це логічна і правдоподібна сукупність подій, що відбуваються одночасно або слідує один за одним». Слід звернути увагу на те, що суттєвою перевагою сценарного підходу є практична необмеженість у часі для прийняття управлінських рішень, можливість їх зміни до настання моменту затребуваності, можливість довготривалих експертних консультацій з ситуаційних питань проблемної сфери.

Головним недоліком сценарного підходу є теоретично необмежена кількість сценаріїв розвитку подій, однак на практиці ця проблема вирішується шляхом застосування спеціальних математичних методів теорії множин за допомогою комп'ютерних засобів.

Системний підхід в оцінці економічної безпеки суб'єкта господарювання передбачає представлення економічної безпеки як взаємопов'язаної сукупності складових, що характеризує його захищеність від негативних збурювальних впливів. Системний підхід до вивчення проблемної сфери є загальнонауковим підходом, і тому має чи не найбільший арсенал методів і інструментів дослідження.

У [1, с. 138] системний підхід визначається як «загальнонауковий підхід, спрямований на пізнання механізму інтеграції систем як цілісних утворень – єдностей, що складаються з взаємозалежних і взаємодіючих, нерідко різнорідних елементів. При цьому враховується, що кожна система виступає як елемент вищої системи. Впровадження системних ідей сприяло інтенсивному розвитку класифікації природних об'єктів, моделювання та застосування математичних методів в природоохоронних дослідженнях». У [10, с. 60] зазначається, що «виникнення й поширення системного підходу було зумовлено кризою елементаризму та механіцизму у зв'язку з ускладненням завдань науки і практики».

Спираючись на досвід застосування системного підходу в менеджменті соціально-економічних систем [2, с. 120-133 та ін.] визначимо основні правила його застосування в менеджменті економічної безпеки, зокрема при оцінці економічної безпеки суб'єктів господарювання.

1. Правило неаддитивності системи економічної безпеки: властивості (можливості, характеристики) системи економічної безпеки не дорівнюють сумі властивостей її компонентів. Інтегруючись у єдину систему, складові економічної безпеки сприяють появі нових властивостей (можливостей, характеристик), яких неможливо досягнути у відокремленому стані. Наприклад, при оцінці економічної безпеки поєднання інтелектуально-кадрових і техніко-технологічних характеристик суб'єкта господарювання характеризує його здатність до впровадження інновацій, проте високий рівень колективної і індивідуальної безпеки на підприємстві має слабкий вплив на безпеку його ресурсної бази. На практиці реалізація цього правила може привести до того, що:

– збереження компонентами своїх властивостей руйнує систему, в ній послаблюються інші її властивості: цілісність структури, ієрархія компонентів і т. д.;

– більшість властивостей переважної кількості складових не знаходять застосування, «губляться в системі», проте система в цілому набуває більшу впорядкованість за рахунок найбільш повного «розкриття» властивостей обмеженої кількості компонентів;

– властивості кожного елемента системи не використовуються повною мірою, відбувається часткове складання властивостей, ціле виявляється менше суми складових компонентів, однак при правильному підборі властивостей загальна ефективність системи може істотно зрости.

2. Правило цілісності системи: система економічної безпеки суб'єкта господарювання повинна розглядатися як єдина цілісність. Разом з тим, декомпозиція системи на компоненти спощує процеси менеджменту. Суть правила цілісності полягає в неможливості окремого використання елементів системи. При втраті цілісності система руйнується. Прикладом може слугувати принцип цілісності кордонів при організації фізичної охорони об'єктів: на всій довжині кордону не може бути незахищених або менш захищених ділянок. При наявності таких ділянок весь кордон вважається скомпроментованим. При оцінці економічної безпеки: система індикаторів дає можливість отримати однозначне враження про її рівень, однак «спрацювання» окремого індикатора на практиці вимагає неодноразового підтвердження.

3. Правило мінімальної достатності: кількість елементів системи економічної безпеки повинна бути мінімально достатньою для захисту суб'єкта господарювання. При оцінці економічної безпеки суб'єкта господарювання – кількість даних про економічну безпеку повинна бути мінімальною для скорочення часу прийняття управлінських рішень, але достатньою для інтерпретації результатів аналізу економічної безпеки з заданим ступенем достовірності. Сюди ж можна віднести і правило достатнього мінімуму жорстких зв'язків: між елементами системи повинна існувати мінімальна кількість одноваріантних відносин. Прикладом може слугувати невідворотність покарання працівника за порушення режиму безпеки. Проте надмірна жорсткість зв'язків між елементами системи економічної безпеки суб'єкта господарювання не сприяє його швидкій адаптації до змінних умов конкурентної економіки, що може привести до катастрофічних наслідків. Слід також звернути увагу на твердження [3]: «Гнучкі зв'язки, на відміну від жорстких, припускають неоднозначність, варіативність взаємодії, більшу різноманітність відносин всередині системи. Так, гнучкість зв'язків може проявлятися в тому, що керівник ставить вимогу, попередньо порадившись з підлеглими і врахувавши їх побажання та ініціативи, а привнесення гнучкості в посадові інструкції передбачає наявність можливості вибору самим виконавцем оптимальних способів виконання своїх обов'язків». Обґрунтоване скорочення жорстких зв'язків і їх заміна на гнучкі підвищує загальну мобільність системи економічної безпеки суб'єкта господарювання і його здатність адаптуватися до швидкозмінних умов агресивного зовнішнього середовища.

4. Правило спрощення структури системи економічної безпеки суб'єкта господарювання: ускладнення структури системи затруднює її менеджмент. Структура системи економічної безпеки суб'єкта господарювання повинна бути максимально обґрунтована. Кожний додатковий елемент не тільки збільшує витрати на утримання системи, а й здійснює вплив на інші елементи, що може привести до небажаної реакції (див. правило 1). Наприклад, надмірне посилення заходів контролю персоналу вищої ланки (відеоспостереження робочих місць, перевірка особистих речей, вимога в наданні додаткових особистих даних конфіденційного характеру, вимога повідомлень про місцеперебування у позаробочий час і т. ін.) може привести до витоку інсайдерської інформації або до відтоку висококваліфікованих кадрів. Звісно, це послабить конкурентні можливості підприємства і зміцнить ринкові позиції його конкурентів. При оцінці економічної безпеки: необхідність спрощення процедур отримання і розрахунку показників (індикаторів) для скорочення часу прийняття управлінських рішень без втрати їх достовірності.

5. Правило стійкості системи: суттєва зміна складу системи економічної безпеки як по вертикалі, так і по горизонталі не повинна суттєво впливати на її загальну стійкість. При оцінці економічної безпеки: неврахування або вилучення одного або декількох індикаторів економічної безпеки суб'єкта господарювання не повинно суттєво впливати на достовірність оцінки.

6. Правило відбору: необхідних характеристик (показників, властивостей і т. ін.) системи економічної безпеки повинно бути достатньо для її вивчення, визначення критеріїв оцінювання, прогнозування і проектування її розвитку. Система економічної безпеки суб'єкта господарювання має безліч властивостей і параметрів, критеріїв для оцінювання ефективності її роботи. Проте, надлишковість інформації про економічну безпеку лише ускладнює і затримує її обробку. Необхідно виокремити

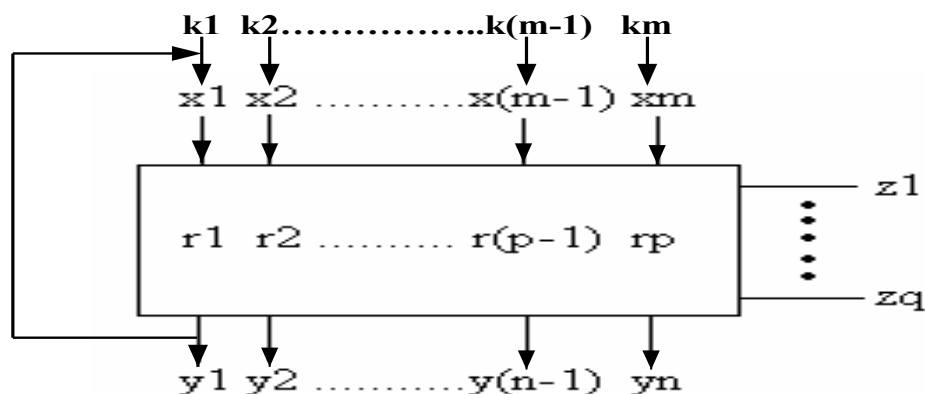
мінімально достатню множину максимально інформативних показників економічної безпеки суб'єкта господарювання, щоб мати можливість її оцінки і прогнозування.

7. Правило відкритості і сумісності системи: господарські процеси і дані, які циркулюють всередині суб'єкта господарювання, отримуються і видаються ним зовні повинні мати максимальний ступінь відкритості. Це зумовлено необхідністю контактування з іншими суб'єктами: постачальниками, споживачами, конкурентами, інвесторами, кредиторами і т. ін. Дані повинні мати мінімальну надмірність і представлятися у вигляді, придатному для подальшої обробки або інтерпретації.

8. Правило взаємодії системи економічної безпеки з зовнішнім середовищем: по суті своєї специфіки, система економічної безпеки суб'єкта господарювання повинна мати можливість автономної роботи. Реакція на негативні зовнішні збурювальні впливи не повинна залежати від фінансового стану суб'єкта господарювання. Система економічної безпеки повинна опиратися на власні ресурси, виділені їй у довгостроковому періоді на основі прогнозних даних. При оцінці економічної безпеки необхідне врахування не тільки негативних, а й позитивних ефектів дії зовнішнього середовища. Іноді позитивний ефект нівелює негативний, і ресурси на ліквідацію (мінімізацію) втрат від негативної дії зовнішнього середовища можуть бути перенаправлені для вирішення інших завдань бізнесової діяльності.

9. Правило додаткового ефекту. Відповідно до правила неаддитивності, сума властивостей компонентів системи не дорівнює її сукупним властивостям. Інакше кажучи, при взаємодії компонентів системи економічної безпеки суб'єкта господарювання з'являється додатковий ефект, який збільшує або зменшує середню ефективність кожного компонента. Додатковий ефект може бути або позитивним, або негативним. Прикладом додаткового позитивного ефекту може бути підвищення продуктивності праці при використанні комп'ютеризованих систем безпеки. При неповному використанні можливостей складових системи економічної безпеки спостерігається негативний додатковий ефект. При оцінці економічної безпеки суб'єкта господарювання отримані дані показників і індикаторів можуть використовуватися для аналізу і оцінки перспектив розвитку підприємства, виборі партнерів і споживачів, оптимізації виробничих процесів, тощо.

10. Правило «чорного ящика»: при аналізі і оцінці впливів на економічну безпеку слід з'ясувати «вихідні» можливості суб'єкта господарювання, розглянути вплив факторів макро- і мікросередовища, сформулювати вимоги до «входу», визначити канали зворотного зв'язку, встановити внутрішні впливи на економічну безпеку (рис. 1).



де x_1, \dots, x_m – вхідні дані;
 y_1, \dots, y_n – вихідні дані
 r_1, \dots, r_p – внутрішні дані
 z_1, \dots, z_q – зовнішні дані
 k_1, \dots, k_m – дані зворотнього зв'язку

Рис. 1 Представлення системи економічної безпеки суб'єкта господарювання у вигляді «чорного ящика»

Джерело: на основі [2]

З огляду на те, що система економічної безпеки відноситься до складу систем зі зворотнім зв'язком, вихідні дані (показники) про функціонування суб'єкта господарювання знов поступають на вхід системи для аналізу і оцінки. По результатам оцінки будуть прийняті управлінські рішення про коригування внутрішньогосподарських процесів з метою зміни внутрішніх і зовнішніх показників суб'єкта господарювання. Таким чином, оцінка економічної безпеки проводиться по вихідним показникам суб'єкта господарювання. В цьому випадку зовнішні впливи на нього чинять зовнішнє середовище і власна система економічної безпеки, а сам суб'єкт виступає у ролі «чорного ящика».

11. Правило стандартизації полягає у виробленні єдиних науково-обґрунтованих підходів до аналізу і оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання, які врахують їх специфіку. Існує нагальна необхідність у розробці вимог, критеріїв, процедур, які дозволять стандартизувати управління економічною безпекою.

12. Правило автоматизації управління економічною безпекою суб'єкта господарювання можна сформулювати наступним чином: деякі дії і операції, які є елементами керованого процесу, можуть і повинні здійснюватися автоматично, без спеціального управлінського впливу на систему. Обробка показників і індикаторів, оцінка економічної безпеки і здійснення системних регуляторних впливів повинні проводитись за встановленими графіками і процедурами. Зміна порядку збору даних, процесу оцінки, потужності або змісту регуляторних впливів повинні відбуватися лише в порядку вдосконалення або при надзвичайній ситуації.

13. Правило специфічності складових економічної безпеки. Не тільки система економічної безпеки в цілому має властивості, свої особливі властивості має кожен її компонент. Ці особливості знаходять відображення в цілях, напрямі роботи, змісті та організації діяльності, у взаємодії з іншими складовими. В управлінні економічною безпекою необхідно враховувати специфіку кожної її складової. При оцінці економічної безпеки суб'єкта господарювання показники і індикатори, отримані від кожного складового елемента повинні піддаватися уніфікації.

14. Правило невизначеності: при оцінці економічної безпеки суб'єкта господарювання неможливо досягти єдиного значення інтегрального показника для кожного рівня безпеки. Значення інтегрального показника економічної безпеки, як і значення показників (індикаторів) елементів системи завжди будуть належати до певного інтервалу, навіть для однотипних за класифікацією суб'єктів господарювання.

15. Правило оптимальності і достовірності полягає в тому, що в управлінні економічною безпекою обирається оптимальний баланс між ризиком і безпекою: чим вищий рівень безпеки, тим важче організувати і підтримувати виробничий процес. При цьому дані про існування загроз і дієвість заходів безпеки повинні бути максимально достовірні. Інакше збільшаться витрати на ліквідацію фантомних загроз і мінімізацію фантомних ризиків. При оцінці економічної безпеки суб'єкта господарювання необхідно обрати оптимальну кількість показників (індикаторів) з максимальним ступенем інформативності для спрощення процедури і скорочення часу на обробку даних і інтерпретацію результатів. Достовірність вхідних даних гарантує якість результатів оцінки.

16. Правило необхідності моніторингу економічної безпеки. Економічна безпека суб'єкта господарювання є його динамічною характеристикою і тому підлягає постійному моніторингу з метою визначення достатності її рівня. Дані для оцінювання поступають в систему економічної безпеки практично безперервно, і вона повинна мати доволі високу швидкість щоб їх опрацювати.

Висновки. Визначені правила можуть застосовуватися при використанні системного підходу до оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання. Вони дозволять розширити область системного аналізу, конкретизувати його основні напрями, що позитивно вплине на підвищення якості прийнятих управлінських рішень при аналізі і оцінці перспектив розвитку підприємства, виборі партнерів і споживачів, оптимізації виробничих процесів тощо.

Література

1. Підхід системний. Словник – довідник з екології : навч.-метод. посіб. / уклад. О. Г. Лановенко, О. О. Остапішина. Херсон : ПП Вишемирський В.С., 2013. 226 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учеб. для вузов. 6-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2011. 448 с.
3. Сидоров С. В. Правила реализации системного подхода в управлении развивающейся школой. Электронный журнал «Знание. Понимание. Умение». – 2010. Вып. 2 Педагогіка. Психологія. URL: http://zpu-journal.ru/e-zpu/2010/2/Sidorov_Systematic_Approach/ (дата звернення 02.12.2019).
4. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія. В 2 т. Т. 1. Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. Київ : УБС НБУ, 2014. 831 с.
5. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / укл. Н. П. Сисоліна. Кіровоград : КНТУ, 2014. 226 с.
6. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / авт.-уклад. Б. М. Андрушків та ін. ; наук. ред. Б. М. Андрушків. Тернопіль : Терно-граф, 2008. 424 с.
7. Гнилицька Л. В. Аналіз методологічних підходів до оцінки стану та рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. 2011. Вып. 2. С. 46–57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2011_2_8. (дата звернення 04.12.2019).
8. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. Київ : Знання, 2009. 647 с.
9. Економіко-математичне моделювання : навч. посіб. / за ред. О. Т. Івашука. Тернопіль : ТНЕУ «Економічна думка», 2008. 704 с.
10. Огієнко С.О., Дзьобко І. П. Глосарій з логістики. Харків, 2009. 60 с.

References

1. Lanovenko O., Ostapishina O. (2013) Pidkhdid systemnyy. Slovnyk – dovidnyk z ekolohiyi : navch.-metod. posib.[System approach. Dictionary - reference book on ecology: teaching method]. Kherson: PP Vyshemirsky V.S., (in Ukrainian).
2. Fatkhutdinov R. (2011) Innovatsionnyy menedzhment : ucheb. dlya vuzov. 6-ye izd. [Innovation management: textbook. for universities. 6th ed.]. St. Petersburg: Peter, (in Russian).
3. Sidorov S.(2010) Pravila realizatsii sistemnogo podkhoda v upravlenii razvivayushcheyshya shkoly. Elektronnyy zhurnal «Znaniye. Ponimaniye. Umeniye» [Rules of realization of the system approach in management of developing school. Electronic magazine «Knowledge.

Understanding. Skill»]. No 2 Pedagogy. Psychology. URL: http://zpu-journal.ru/e-zpu/2010/2/Sidorov_Systematic_Approach/ (access date 02.12.2019).

4. Baranovsky O. (2014) *Filosofiya bezpeky : monohrafiya*. V 2 t. T. 1. Osnovy ekonomichnoyi i finansovoyi bezpeky ekonomichnykh ahentiv. [Philosophy of security: a monograph. In 2 vols. Vol. 1. Fundamentals of economic and financial security of economic agents]. Kyiv: UBS NBU, (in Ukrainian).

5. Sisolina N. (2014) *Ekonomichna bezpeka pidpryemstva : navch. posib*. [Economic security of the enterprise: textbook]. Kirovograd: KNTU, (in Ukrainian).

6. Andrushkiv B. (2008) *Ekonomichna ta maynova bezpeka pidpryemstva i pidpryemnytstva. Antyrejderstvo* [Economic and property security of enterprises and entrepreneurship. Anti-raiding] Ternopil: Terno-graf, (in Ukrainian).

7. Gnylytska L. (2011) *Analiz metodolohichnykh pidkhodiv do otsinky stanu ta rivnya ekonomichnoyi bezpeky sub"yektiv hospodaryuvannya*. [Analysis of methodological approaches to assessing the state and level of economic security of economic entities]. *Naukovyy visnyk L'vivskoho derzhavnogo universytetu vnutrishnikh sprav. Seriya ekonomichna*. [Scientific Bulletin of Lviv State University of Internal Affairs. The series is economic]. no. 2. p. 46–57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2011_2_8. (application date 04.12.2019).

8. Varnaliy Z. (2009) *Ekonomichna bezpeka : navch. posib*. [Economic security: textbook]. Kyiv: Znannia, (in Ukrainian).

9. Ivashchuk O. (2008) *Ekonomiko-matematychno modelyuvannya : navch. posib* [Economic and mathematical modeling: textbook]. Ternopil: TNEU "Economic Thought", (in Ukrainian).

10. Ogienko S., Dziobko I. (2009) *Glossary of Logistics*. Kharkiv, (in Ukrainian).

Рецензія/Peer review : 10.08.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК: 330.111.62:365

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-171-177

ЩЕРБИНА А. А.

Муніципальний концерн «Центр комунального сервісу», Київ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВ І ФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ: СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОМ

У правовому регулюванні управління житлом в Україні проявляється еkleктичне поєднання інерції у житловій політиці з непродуманим розподілом прав власності на об'єкти унаслідок приватизації квартир і будинків. Вирішення проблеми вимагає аналізу теоретичних і методологічних витоків управління власністю. Такий аналіз, здійснений у статті, показує наявність різних базових концепцій у рамках марксистської політекономії, неокласичної економічної теорії та неоінституціоналізму. Попри дискусії різних авторів у рамках окремих концепцій щодо сутності відносин власності чи класифікації прав власності, нашою метою і методом у даній роботі є комплексне застосування цінних положень різних концепцій для вдосконалення управління власністю взагалі і житлом зокрема. Запропоновано поглиблення методологічних положень щодо відносин власності шляхом їхнього доповнення положеннями економічної теорії прав власності із застосуванням їх до управління житлом. Виявлені прояви нечіткості (розмивання) прав власності, появи суттєвих екстерналій (субсидування власників) при одночасній негнучкості регулювання прав власності і труднощах щодо їхнього розщеплення і перерозподілу за ефективними власниками. У висновках синтезується комплексний методологічний підхід до удосконалення управління житлом на основі упорядкування відносин і прав власності.

Ключові слова: концепція, відносини, неоінституціоналізм, права, власність, житло, ефективність.

SHCHERBYNA A.

Municipal Concern "Centre of Municipal Service", Kyiv

METHODOLOGICAL BASICS OF THE EFFICIENT PROPERTY RIGHTS IMPLEMENTATION AND PROPERTY RELATIONS REALIZING: SPECIFICS OF HOUSING MANAGEMENT

The article develops an attempt to systematically analyze and decompose the concepts of "property", "property rights" and "property relations" for the possible distribution of a bundle of rights and related financial obligations between different entities potentially capable of proper maintenance of housing within its rights. The legal regulation of housing management in Ukraine shows an eclectic combination of inertia in housing policy with an unreasoned distribution of property rights to objects due to the privatization of apartments and houses. Solving the problem requires an analysis of the theoretical and methodological sources of property management. Such an analysis carried out in the article shows the existence of various basic concepts within the framework of Marxist political economy, neoclassical economic theory and neoinstitutionalism. Despite the discussions of various authors within the framework of individual concepts about the nature of property relations or the classification of property rights, our goal and method in this work is the comprehensive application of valuable provisions of various concepts to improve the management of property in general and housing in particular. By analyzing the publication devoted to property relations (neoclassic) and property rights (neo-institutionalism) It is proposed to deepen the methodological provisions on property relations by supplementing them with the neo-institutional provisions of the economic theory of property rights with their application to housing management. The manifestations of fuzzy (erosion) of property rights, the emergence of significant externalities (subsidization of owners), while the inflexibility of regulation of property rights and the difficulties of their splitting and redistribution between effective owners are revealed. The findings synthesize a comprehensive methodological approach to improving housing management on the basis of streamlining relations and property rights.

Keywords: concept, relationships, neoinstitutionalism, rights, property, housing, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В українській науці, вітчизняному законодавстві і господарській практиці у сфері управління об'єктами власності сформувалася еkleктична система з переважанням традиційних політекономічних поглядів на відносини власності у поєднанні з континентальною європейською концепцією неподільності прав власності і фрагментарним ліберально-орієнтованим управлінням у різних сферах національного господарства. В управлінні житлом це виразилося у протиріччях між приватною власністю на об'єкти нерухомості – квартири і будинки, фінансовою неспроможністю власників щодо їхнього утримання та експлуатації і наданням таким власникам державної підтримки. При цьому альтернатива обмеження прав власності не розглядається.

Як відомо, континентальна концепція прав власності, відрізняється від англо-саксонської, де окремі права власності на об'єкти можуть розподілятися із загального пучка між різними суб'єктами. У економічній теорії марксистський та неоінституціональний підходи відрізняються тим, що перший розглядає поняття відносин власності у суспільно-історичному контексті та доводить у довгостроковому вимірі їхню об'єктивну первинність порівняно з законодавчо визначеними на кожному етапі правами власності, а другий, навпаки, обґрунтовує первинність прав власності по відношенню до суб'єктивної економічної поведінки індивідів-учасників вільного ринку в рамках визначених прав і обмежених ресурсів. На короткостроковому проміжку, коли виникає потреба удосконалення законодавчих норм про власність, цікавими стають неоінституціональні положення як щодо виявлення недоліків на індивідуальному рівні прийняття рішень, так і у формуванні інститутів.

У практиці державного управління економікою не повинна виникати ілюзія достатності прийняття закону для його практичної реалізації і забезпечення таким чином ефективності власності. Однак, як свідчить, практика, випередження чи відставання законодавства часто призводили або до мертвонароджених законів, або до негативних для економіки наслідків, зокрема стосовно досліджуваної нами сфери: приватизації житла, формування власності у багатоквартирних будинках, управління будинками. Цим явищам можна було б запобігти, здійснивши науковий аналіз як відповідної зрілості суспільно-економічних відносин, так і прогнозу наслідків економічної поведінки та управлінських рішень суб'єктів.

В економічному аналізі новітні концепції аналізу трансакційних витрат, урахування екстерналій, ринкові механізми переходу активів до ефективного власника набули у розвинених країнах виправданого поширення. Це робить доцільною спробу поглибленого розгляду реалізації прав власності, зокрема в управлінні у житловій сфері України, базуючись при цьому не тільки на класичній і неокласичній, але, і в основному, на неінституціональній теоретико-методологічній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми власності і управління власністю розглядалися у різні часи багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими, які стояли при цьому на відмінних теоретичних позиціях. Численність підходів різних авторів призвела до того, що окремим об'єктом дослідження став генезис поглядів на власність. Це робить можливим для нас не заглиблюватись у першоджерела, а використовувати аналітичні матеріали, причому переважно російських та вітчизняних авторів, останні при цьому відображають одночасно і національну систему поглядів.

Наприклад, Г. Родіна [1] розглянула еволюцію поняття власності за кілька століть, зокрема: трудову теорію походження власності Д. Локка; теорію власності через колективом надані права Е. Канта; теорію К. Маркса про правові відносини власності як законодавчу надбудову над економічними відносинами, що розвиваються. Авторка показала також, як у подальшому в теоріях ХХ століття уяви про власність були доповнені ідеями інституціоналістів щодо другорядності прав на матеріальні активи порівняно з власністю на відповідні цінні папери; щодо зміни власності у результаті регульованих державою трансакцій; щодо ринкового механізму переходу прав власності як активів та обмежених ресурсів до тих, хто найкраще ними розпоряджається (ефективних власників); щодо власності як усіх або частини повного пучка правомочностей, які не порушують прав інших суб'єктів та не шкодять середовищу; щодо мінімізації трансакційних витрат при здійсненні прав власності. Зазначені ідеї безумовно відкривають нові можливості та пропонують державі методологічні підходи та інструменти для управління житлом: розглядати не тільки фізичні об'єкти нерухомості, але й права на них, розподіляти ці права з урахуванням трансакційних витрат тощо.

Такі можливості значно доповнюють уяву вітчизняних фахівців. Так, серед вітчизняних публікацій слід виділити статтю Д. Зюзя [2], яка перекликається з [1] і де, крім історичного аналізу підходів учених до поняття власності, розглядається основна проблема – співвідношення між приватною і неприватною, яка виступає у різних формах, а також роль держави у регулюванні і забезпеченні ефективності такого співвідношення. Власне, мало би йтися про механізм такого регулювання на основі аналізу трансакційних витрат.

«Класичною» для дослідження можливостей неінституціоналізму у сфері власності є робота Р. Капелюшнікова [3], на якого посилаємось і у подальшому. Серед українських авторів системних публікацій вигідно вирізняється О. Гриценко [4], яка розвиває економічну теорію прав власності. Інші автори досліджували лише окремі питання теорії. Так, у статті Р. Пустовійта звернена увага на вплив недосконалих і розмитих прав власності на економічні процеси загалом [5]. М. Чабанна акцентує увагу вже на прикладному характері неінституціональної теорії, адже соціальні, політичні, економічні інститути створено для раціонального прийняття рішень суб'єктами, зменшення трансакційних витратків, невизначеності, пов'язаної з соціальною взаємодією, негативних наслідків обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки. Вона відзначає, що головним суб'єктом цього процесу є самостійний індивід, який приймає рішення, порівнюючи вигоди й витрати та прагнучи максимізувати свій добробут [6].

На методологічну роль неінституціоналізму в управлінні звернув увагу П. Бульдович, який влучно помітив, що ця багатоаспектна теорія передбачає превалювання методу над предметом, що дозволяє розглядати колективні організаційні структури і процедури, а також індивідуальну поведінку з єдиних аналітичних позицій. Крім того, автор зазначив, що різні напрями неінституціоналізму не є несумісними теоріями і не покладаються на взаємовиключні методологічні принципи. Їх розрізняє головним чином більший чи менший ступінь акцентування на одній із базових у соціальних науках «моделей людини» («економічної», «соціологічної» чи «психологічної»), в основі яких лежать певні уявлення про людську природу та детермінанти її поведінки [7].

Розглядаючи напрями теорії у рамках неінституціоналізму, Ю. Капелюшніков виділив кілька інших концепцій. Так, в одних з них предметом вивчення виступає інституційне середовище загалом, фундаментальні політичні, соціальні та юридичні правила, в рамках яких протікають процеси виробництва та обміну. Інститути, що діють в публічній сфері, вивчає теорія суспільного вибору; інститути, що діють в

приватній сфері, - теорія прав власності. Інша група концепцій зайнята вивченням організаційних форм, які, з урахуванням загальних правил гри, створюються індивідами на контрактній основі. Взаємодії власників з менеджерами присвячена теорія агентських відносин. Одна її версія, відома як теорія механізмів стимулювання, досліджує організаційні схеми, які забезпечують оптимальний розподіл ризику між власником і менеджером. Ще інша «позитивна» теорія агентських відносин, звернена до проблеми «відділення власності від контролю», де вирішується питання: за допомогою яких організаційних схем можна домогтися того, щоб поведінка найманих менеджерів у найменшій мірі відхилялася від інтересів власників [3].

Усі ці теоретичні положення мають бути застосовані і у вдосконаленні житлової сфери, відповідно у житловій політиці, організації управління житлом, діяльності управителів.

Тож у доповнення інших теорій неокласичний механізм враховує, що на всіх рівнях взаємодія між економічними суб'єктами супроводжується неминучими трансакційними витратами.

Цілі статті. На відміну від теоретичних дискусій у рамках певних економічних шкіл та еkleктичного поєднання різних теоретичних підходів у практиці управлінні об'єктами власності в Україні, корисно синтезувати і поглибити положення різних економічних концепцій, передусім – за рахунок неокласичного механізму, і застосувати їх як методологічну основу ефективного управління власністю (відносинами, правами), визначити на цій основі напрямки і можливості вдосконалення управління житлом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відносини власності як процес здійснення прав власності і процес управління. Попри те, що у зарубіжній науковій літературі власність традиційно трактується переважно як категорія права, а ринковий обмін розглядається як обмін правами власників, традиційний для уяви вітчизняних фахівців є економічний механізм, який відображає безпосередні відносини між суб'єктами з приводу тих чи інших матеріальних об'єктів, що можна зобразити схемою «суб'єкт — об'єкт — суб'єкт», використовуючи критерії, запропоновані І. Спасибо-Фатєєвою [8].

Економічні відносини у вказаному ланцюжку з класичних позицій дослідила Л. Мельник, констатувавши, що і у цьому питанні не досягнуто єдності науковців [9]. Вихідним пунктом власності є процес привласнення людиною певних благ, зокрема тих, які вже комусь належать і відносно яких то відбувається двосторонній процес: «відчуження — привласнення». Фактично йдеться про зміну власника певного матеріального об'єкта. У статичному стані власність — це приналежність того чи іншого об'єкта конкретному суб'єкту, а привласнення є вже процесом, тобто економічними відносинами.

Розглянемо цей процес детальніше і з різних концептуальних позицій (рис. 1).

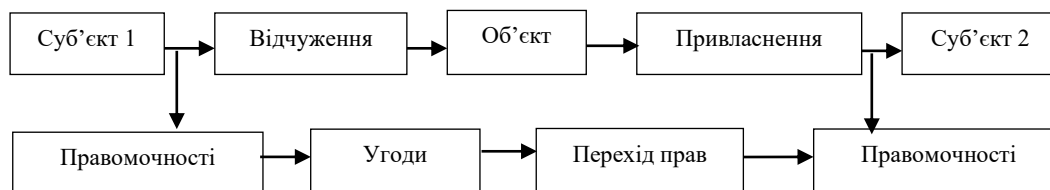


Рис. 1. Суб'єкти і об'єкти відносин власності

Джерело: складено автором

Авторка пише, що найчастіше він відбувається на еквівалентних договірних засадах через посередництво ринку. Водночас можливі й інші законні та незаконні форми (приватизація тощо).

Можна побачити, як в даному випадку у неокласичній моделі застосовуються спрощені уявлення про взаємодію економічних суб'єктів без трансакційних витрат, що виникають, припускаючи, що права власності чітко розмежовані і надійно захищені, що укладені контракти є повними (враховують будь-які події) і підлягають неухильному виконанню. Крім того, у розглянутій схемі по замовченню суб'єктами виступають юридичні особи.

Натомість, з неокласичних позицій, недостатньо було б розглядати різноманітні відносини власності між такими суб'єктами, адже різновиди власності визначають і відносини всередині них, залежно як від організаційно-правових форм, так і від об'єктів трансакцій.

Далі, неокласичний механізм спирається на принцип «методологічного індивідуалізму», який визнає реальними учасниками соціально-економічних процесів не групи або організації, а індивідів. Згідно з цим принципом, колективні спільності (наприклад, фірми або держава) не володіють самостійним існуванням, окремим від складових їх членів, і тому повинні пояснюватися з точки зору цілеспрямованої індивідуальної поведінки. Завдяки такій установці в центрі уваги виявляються відносини, що складаються всередині економічних організацій, тоді як в неокласичній теорії будь-які організації розглядалися просто як «чорний ящик», всередину якого аналіз, як правило, не проникає.

Авторка [9] констатує також, що власність на ресурси (виробництва) потребує їх господарського використання за різними варіантами: споживати самостійно або продавати на ринку. Прослідковується чітка проекція на варіанти використання житла для власного проживання або для оренди і відповідні відносини «мешканець як власник» і «мешканець як орендар» на договірній основі, де знову договір має розглядатись з неокласичних позицій.

Так само власник ресурсів може використовувати їх за допомогою найманих працівників. З марксистських позицій, у Л. Мельник, цей процес починається з ринкової угоди двох власників — засобів виробництва та робочої сили (купівля-продаж робочої сили) й закінчується присвоєнням роботодавцем прибутку, а найманим працівником — заробітної плати, де власність пов'язана з економічними відносинами щодо умов праці і винагородою за неї в певних формах. Тут прослідковується проекція на відносини власників житла і управителів та підрядників.

Аналогічно власники виробничих ресурсів не завжди самі займаються господарською діяльністю: вони дають можливість іншим використовувати їхнє майно в господарських цілях на певних умовах. Тоді між власником і підприємцем виникають відносини господарського використання майна. Останній одержує реальну можливість тимчасово володіти і користуватися об'єктом чужої власності. У цьому разі власник ставить за мету збільшення благ на основі вже існуючих, без особистої участі в процесі виробництва. Такі відносини не мають форми ринкових типу «відчуження — привласнення», оскільки власник об'єкта не змінюється. Серед них найбільш поширені оренда, лізинг, прокат, за яких власник засобів виробництва не сам організовує процес виробництва, а передає об'єкти своєї власності в користування іншим суб'єктам господарювання (делегує функцію користування, залишаючи за собою функції володіння і розпорядження).

Авторка узагальнює описані відносини наступною схемою (рис. 2), яка в цілому відображає відносини власності у житловій сфері, але, як ми вказали, не містить механізмів урахування екстерналій і трансакційних витрат.

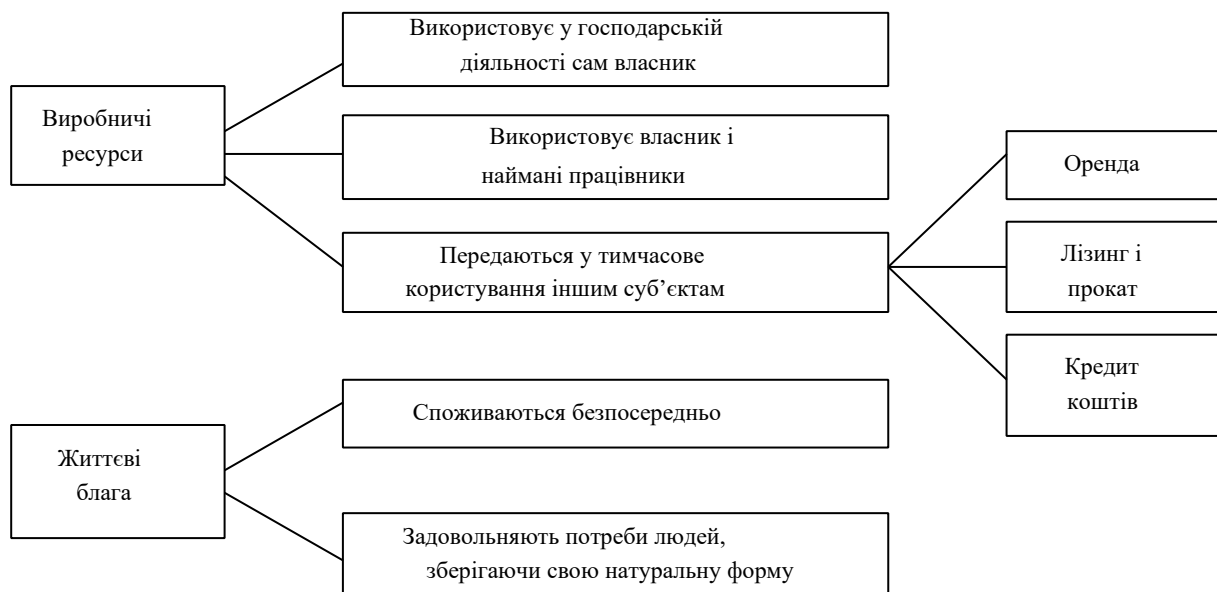


Рис. 2. Належність та напрями використання об'єктів власності

Джерело: [9]

З іншого боку – об'єкта власності, економічна теорія прав власності розглядає його як пучок часткових правомочностей. Подібно до рис. 2, перелік правочинів, запропонований Р. Кутером, як відомо, включає право на використання ресурсу, його споживання, але також і на виснаження, руйнування, поліпшення, розробку, перетворення, продаж, дарування, право заповідати його, закласти, здати в оренду [10]. Це значно поглиблює запропоновану схему, даючи можливість розподілу цих прав між іншими суб'єктами, крім вказаних на рис. 1.

Власність, ефективність та управління. У своїй дисертації Ю. Ушакова, зазначаючи, що зміст прав власника на свої дії не вичерпується лише правом володіння, користування та розпорядження, слушно пропонує доповнити їх четвертим елементом – правом управління [11]. На наш погляд, однак, таке право дещо відрізняється від класичної тріади, бо здійснюється не автоматично, а вимагає від власника певних дій. З цих позицій, воно носить характер обов'язків, які можуть здійснюватися різним чином. Відтак виникає питання щодо рамок, у яких може і повинно ефективно здійснюватися право власності і право (обов'язки) управління.

Також цікавим є механізм переходу таких прав. Відповідно необхідно додати функцію управління до схем на рис. 1 і 2. Ці питання вимагають окремого подальшого дослідження.

На сьогоднішній день спиратимемося на аналіз Л. Поліщук [12], яка зазначає, що здійснення правомочностей, тобто, управління відбувається через волю і дії власника, які мають сповна відповідати правовим приписам, адже право власника на дії і самі дії – не одне і те ж саме. Так, наприклад, серед науковців точаться дискусії щодо того, яким чином слід розуміти формулювання «на власний розсуд».

Авторка посилається на дві протилежні думки. Н. Безсмертна визначає розсуд власника як правомірну, владну, вольову діяльність щодо вибору оптимального варіанта реалізації правомочностей

володіння, користування й розпорядження стосовно належного власнику майна, які забезпечують найбільш ефективне використання об'єкта власності з урахуванням прав і законних інтересів інших осіб, а також суспільства в цілому [13, с.135].

Тут цікавим для нас прослідковується важливий зв'язок права власності і необхідності ефективного і навіть оптимального управління з очевидною проекцією на ситуацію у житловій сфері.

Натомість, О. Шаповалова, вказує на те, що спірним у цьому визначенні є питання щодо найбільш ефективного використання об'єкта, оскільки, на її думку, це не має значення [14, с.199]. Якщо особа буде неефективно використовувати свою власність, навіть якщо особа взагалі її не використовуватиме, це не буде, як правило, підставою для припинення цивільних прав цієї особи відповідно до ст. 12 Цивільного кодексу, а саме, що нездійснення особою своїх цивільних прав не є підставою для їх припинення, крім випадків, встановлених законом; особа може відмовитися від свого майнового права; особа може за відплатним або безвідплатним договором передати своє майнове право іншій особі, крім випадків, встановлених законом; якщо законом встановлені правові наслідки недобросовісного або нерозумного здійснення особою свого права, вважається, що поведінка особи є добросовісною та розумною, якщо інше не встановлено судом [15].

Навряд чи з останньою логікою можна погодитися як з ефективним механізмом, виходячи з того, що «власність зобов'язує» і що особливо у випадку спільної власності це може наносити шкоду оточенню.

Але в обох випадках поза увагою дослідниць залишалися трансакційні витрати у контексті ефективного використання власності. Л. Поліщук наводить влучний приклад з житлової сфери, коли обов'язком власника є утримання належного йому майна, взявши на себе тягар власності. Не можна вважати, що, наприклад, відмова від утримання будинку в належному стані є відмовою власника від права власності на це майно. Це - «неефективне» використання майна, і згідно з чинним законодавством держава має право позбавити такого власника права власності у відповідному (згідно з Конституцією України – судовому) порядку.

Здійснення суб'єктивного права власності пов'язане не лише з реалізацією уповноважувальної норми права, згідно з якою власник на свій розсуд володіє, користується та розпоряджається належним йому майном, а також з іншими нормами, наприклад, нормами, які визначають обсяг дієздатності (платоспроможності) громадян, нормами, що встановлюють межі здійснення права приватної власності, а також деталізують порядок та умови здійснення цього права. Таким чином, право вільно володіти, використовувати та розпоряджатися своїм майном «на власний розсуд» - це законне право кожного суб'єкта, але права власника не є безмежними і мають реалізовуватися з урахуванням інтересів суспільства, зокрема і щодо ефективності, не допускаючи екстерналії з боку інших осіб, суб'єктів господарювання чи держави.

Розглянуті положення щодо механізму ефективності відносин власності іншим чином розглядаються з позицій неінституціоналізму: відомо, якщо права на здійснення певних дій можуть бути куплені чи продані, їх набувають ті, хто вище цінує отримані при цьому нові можливості виробництва або споживання. У цьому процесі права будуть придбані, підрозділені і скомбіновані так, аби діяльність, що допускається ними, приносила дохід, який має найвищу ринкову цінність.

Відтак виникає проблема визначення, чи специфікації прав. Тобто, права власності повинні бути встановлені таким чином, аби їх можна було продати, чи щоб ніхто не був у змозі привласнити не належні йому результати. Права власності розвиваються внаслідок того, що вони неточно встановлені, або погано захищені правовою системою, або підпадають під різного роду обмеження та обтяження (головним чином з боку державних органів).

Наприклад, Н. Мацелюх [16] вважає, що приватизація державного майна передбачала специфікацію права приватної власності. Але чіткого уявлення про цей процес на той час у суспільства не було, тому що специфікація прав власності була проведена нечітко, з великою кількістю помилок, що у подальшому призвело до постійного процесу її змін, можливостей захоплювати чужу власність. До цього слід додати на прикладі житла і неефективність набуття права власності унаслідок приватизації.

Авторка [15] далі зазначає, що права власності можуть розвиватися внаслідок дії груп спеціальних інтересів, які лобіюють через законодавчі та виконавчі органи свої політичні або економічні рішення. Тим самим вони беруть участь у перерозподілі або збереженні прав власності на свою користь. Суттєву роль у розмиванні прав власності відіграють судові та правозахисні органи, якщо вони не можуть (унаслідок відсутності певних норм) або не бажать (за наявності корупційних схем) удосконалити права власності. Який би конкретний вигляд не приймало розмивання, воно означає обмеження права власника на здійснення своїх повноважень та можливість визначити їх найвищу цінність, ураховуючи і інтереси суспільства.

З точки зору неінституціональної економічної теорії, правова система покликана зменшувати витрати, які виникають унаслідок встановлення прав, створюючи тим самим умови для найбільш ефективного (з точки зору індивідуальної і суспільної вигоди) розподілу обмежених ресурсів у добровільних угодах. Юридичні правила мають імітувати ідеальний ринок - розподіляти права власності так, як це робив би ринок за відсутності трансакційних витрат. Екстерналії як розбіжності між приватними і соціальними витратами і вигодами з'являються лише тоді, коли права власності розмиті, навпаки, коли права визначені чітко, тоді всі екстерналії «інтерналізуються», тобто зовнішні витрати стають внутрішніми [3; 15].

Таким чином, у доповнення до поширених у нашій країні поглядів на власність, формується і замикається логічне коло неоінституціональних доповнень: первісна специфікація права власності призводить до виникнення системи приватної власності, де виключні права належать окремій особі. На основі режиму приватної власності відтворюється найбільш адекватне їй зовнішнє середовище за моделлю ринкової економіки як механізму координації розрізаних дій суб'єктів, що переслідують свої власні інтереси шляхом передавання прав між собою. За цих умов приватна власність отримує свою найбільшу цінність.

Висновки. Із використаних та інших наукових публікацій антологічного предметного спрямування видно, що, попри концептуальні відмінності, багато методологічних положень різних економічних наукових шкіл, вірогідно, могли би бути ефективно застосовані у практиці управління у різних сферах національного господарства, у тому числі – у житловій сфері.

Окрім розвитку теоретичних положень у дискусіях щодо форм власності, полюсів «приватна – державна» чи «приватна – публічна» власність тощо, основним напрямком сучасних прикладних досліджень власності має бути застосування у них неоінституціональних положень.

Це дає можливість урахувати, що економічна ефективність режиму приватної власності визначається змістом та розміром трансакційних витрат, що виникають у процесі привласнення економічних благ. Якщо витрати на специфікацію прав приватної власності починають зростати та перевищують переваги від її існування, відбувається зміна правового режиму. Розпочинається рух прав власності від окремого індивіда до їх усупільнення. У житловій сфері на зміну приватної власності приходять колективна або комунальна власність.

Неоінституціональне поняття специфікації прав власності припускає їх розщеплення. Добровільний і двосторонній характер розщеплення правомочності гарантує, що ця процедура здійснюється відповідно до критерію ефективності. Головний вигравш від цього вбачається у тому, що суб'єкти дістають можливість спеціалізуватися в реалізації тієї чи іншої правомочності, що підвищує ефективність їх використання. Це положення має принципове значення для регулювання переходу власності.

Різні економічні концепції ігнорували той факт, що існування інститутів пов'язане з певними вигодами і витратами і що в залежності від їх співвідношення змінюється поведінка економічних суб'єктів. Має бути використана центральна ідея неоінституціоналізму, що інститути являють собою засоби економії трансакційних витрат. У той же час їхнє формування та функціонування може вимагати витрат. Такий підхід відкриває можливість для осмислення різних форм організації житлового сектору і його механізмів управління.

Неоінституціональний аналіз, подібно до неокласичної теорії, може застосовуватися не тільки на індивідуальному, але й на організаційному та інституційному рівнях. Він дає відповідь на три взаємопов'язані питання: 1) про закономірності розвитку, відбору і зміни різних соціальних інститутів, як і у політекономії; 2) про вибір тих чи інших організаційних форм в залежності від інституційного середовища; 3) про особливості поведінки економічних агентів в рамках різних організацій.

Усі зазначені питання вимагають подальших досліджень, зокрема стосовно управління житлом на різних рівнях.

Література

1. Родина Г.А. Эволюция взглядов на отношения собственности от "старой" к "новой" экономике. Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2006. № 4. С. 3—24.
2. Зюзь Д. В. Генеза інституту власності та роль держави в трансформації відносин власності. Ефективність державного управління. 2017. Вип. 2. С. 102-110.
3. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). Москва: ИМЭМО, 1990. 90 с.
4. Гриценко О. А. Економічна теорія прав власності. Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". Серія: Економічна теорія та право : зб. наук. пр. 2011. № 4 (7). С. 93-103.
5. Пустовийт Р.Ф. Складові теорії прав власності та їхня реалізація у вітчизняній економіці. Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. 2013. Выпуск 44-2. С. 132-140.
6. Чабанна М. Неоінституційний підхід до аналізу процесу прийняття політичних рішень. Політичний менеджмент. 2010. № 2. С. 29-37.
7. Бульдович П.В., Проблема ідентифікації неоінституціонального підходу в сучасній політичній науці. Політичне життя. 2017. №3. С. 21–25.
8. Спасибо-Фатеева І. Форми права власності. Вісник Академії правових наук України. 2009. № 3. С. 145-154.
9. Мельник Л. Л. Науково-методологічні засади відносин власності та їхній зв'язок з відносинами господарювання. Економіка та держава. 2017. № 4. С. 84-89.
10. Кутер Р. Организация как собственность: экономический анализ права собственности применительно к приватизации / Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы / Н.А. Макаева (ред.). Москва: РИТУ, 1994. С. 124–162.
11. Ушакова, Ю. А. Поняття, зміст та форми права власності : автореферат дис.... канд. юрид. наук.: 12.00.03. Київ, 2011. 20 с.
12. Полішук Л. В. Здійснення права власності за законодавством України. Бюлетень Міністерства юстиції України. 2011. № 6. С. 98-103.
13. Безсмертна Н. В. Співвідношення понять «право власності» та «здійснення права власності». Право України. 2003. № 11. С. 133-136.
14. Шаповалова О. І. Межі здійснення суб'єктивного цивільного права. Наукові праці Чорноморського державного університету ім. Петра Могили. Політологія. 2007. Вип. 56. Т. 69. С.199-201.
15. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
16. Мацелюх Н.П. Економічна теорія права. Київ: Центр навчальної літератури, 2015. 240 с.

References

1. Rodina G.A. E'volucziya vzglyadov na otnosheniya sobstvennosti ot "staroj" k "novoj" e'konomike. Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. E'konomika. 2006. # 4. S. 3—24.
2. Zyuz' D. V. Geneza insty'tutu vlasnosti ta rol' derzhavy' v transformaciyi vidnosy'n vlasnosti. Efekty'vnist' derzhavnogo upravlinnya. 2017. Vy'p. 2. S. 102-110.
3. Kapelyushny'kov R. Y'. E'konomy'cheskaya teorya prav sobstvennosti' (metodologya, osnovny'e ponyaty'ya, krug problem). Moskva: Y'ME'MO, 1990. 90 s. 4. Gry'cenko O. A. Ekonomichna teoriya prav vlasnosti. Visny'k Nacional'nogo universy'tetu "Yury'dy'chna akademiya Ukrainy' imeni Yaroslava Mudrogo". Seriya: Ekonomichna teoriya ta pravo : zb. nauk. pr. 2011. # 4 (7). S. 93-103.
5. Pustovijt R.F. Skladovi teoriiy prav vlasnosti ta yixnya realizaciya u vitchy'znyanij ekonomici. Nauchny'e trudy' Doneczkogo nacy'onal'nogo texny'cheskogo uny'versy'teta. Sery'ya: e'konomy'cheskaya. 2013. Vy'pusk 44-2. S. 132-140.
6. Chabanna M. Neoinsty'tucijny' pidxid do analizu procesu pry'jnyattya polity'chny'x rishen'. Polity'chny'j menedzhment. 2010. # 2. S. 29-37.
7. Bul'dovy'ch P.V., Problema identy'fikaciyi neoinsty'tucional'nogo pidxodu v suchasnij polity'chnij nauci. Polity'chne zhy'ttya. 2017. #3. S. 21–25.
8. Spasy'bo-Fatyeyeva I. Formy' prava vlasnosti. Visny'k Akademiyi pravovy'x nauk Ukrainy'. 2009. # 3. S. 145-154.
9. Mel'ny'k L. L. Naukovo-metodologichni zasady' vidnosy'n vlasnosti ta yixnij zv'yazok z vidnosy'namy' gosподaryuvannya. Ekonomika ta derzhava. 2017. # 4. S. 84-89.
10. Kuter R. Organy'zacy'ya kak sobstvennost': e'konomy'chesky'j analy'z prava sobstvennosti' pry'meny'tel'no k pry'vaty'zacy'y' / Stanovleny'e ry'nochnoj e'konomy'ky' v stranax Vostochnoj Evropy' / N.A. Makaeva (red.). Moskva: RGGU, 1994. S. 124–162.
11. Ushakova, Yu. A. Ponyattya, zmist ta formy' prava vlasnosti : avtoreferat dy's... kand. yury'd. nauk.: 12.00.03. Ky'yiv, 2011. 20 s.
12. Polishhuk L. V. Zdijsnennya prava vlasnosti za zakonodavstvom Ukrainy'. Byulleten' Ministerstva yusty'ciyi Ukrainy'. 2011. # 6. S. 98-103.
13. Bezsmertna N. V. Spivvidnoshennya ponyat' «pravo vlasnosti» ta «zdijsnennya prava vlasnosti». Pravo Ukrainy'. 2003. # 11. S. 133-136.
14. Shapovalova O. I. Mezhi zdijsnennya sub'yekty'vnogo cy'vil'nogo prava. Naukovi prac'i Chornomorskogo derzhavnogo universy'tetu im. Petra Mogy'ly'. Politologiya. 2007. Vy'p. 56. T. 69. S.199-201.
15. Cy'vil'ny'j kodeks Ukrainy'. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
16. Macelyux N.P. Ekonomichna teoriya prava. Ky'yiv: Centr navchal'noyi literatury', 2015. 240 s.

Рецензія/Peer review : 14.07.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 330.341.1: 658.518.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-178-184

ПОЛІНКЕВИЧ О. М.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Охарактеризовано власні програми запровадження інновацій в економіці Італії, Китаї, США, Франції, Швеції, Японії. Досліджено еволюцію концепцій розвитку промисловості: «Промисловість 1.0», «Промисловість 2.0», «Промисловість 3.0», «Промисловість 3.5», «Промисловість 4.0». Визначено напрями удосконалення діяльності промислового підприємства у розрізі отримання вигоди від поліпшення автоматизації їхніх бізнес-процесів (Штучний інтелект, Технологія блокчейн, Інтернет речей, Покращення кібербезпеки, Машинне навчання, Технологія 5G, Віртуальна та доповнена реальність, Цифрові двійники, Хмарні обчислення). Подано форми колективної взаємодії між промисловими підприємствами-партнерами з метою ефективного реалізації бізнес-процесів всіх сфер виробничо-господарської діяльності. Визначено очікувані переваги застосування інноваційних технологій на вітчизняних промислових підприємствах. Зроблено висновки в контексті запровадження інноваційних підходів та сучасних технологій на вітчизняних промислових підприємствах.

Ключові слова: автоматизована система управління підприємством, інноваційний розвиток підприємств, антикризове управління, концепція розвитку, промисловість, штучний інтелект, технології автоматизації бізнес-процесів

POLINKEVYCH O.

Lesya Ukrainka Eastern European National University

FORMATION OF EFFECTIVE AUTOMATED CONTROL SYSTEMS AS THE NEED FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

The own programs of introduction of innovations in economy of Italy, China, the USA, France, Sweden, Japan are characterized. The evolution of the concepts of industrial development is studied: "Industry 1.0", "Industry 2.0", "Industry 3.0", "Industry 3.5", "Industry 4.0". Areas for improving the activities of industrial enterprises in terms of benefiting from improved automation of their business processes (Artificial Intelligence, Blockchain Technology, Internet of Things, Improving Cyber Security, Machine Learning, 5G Technology, Virtual and Augmented Reality, Digital Duplicates, Cloud Computing) are identified. Forms of collective interaction between industrial enterprises-partners for the purpose of effective realization of business processes of all spheres of production and economic activity are given. The expected advantages of application of innovative technologies at domestic industrial enterprises are determined. In the context of introduction of innovative approaches and modern technologies at domestic industrial enterprises it is established that the following results are the most realistic: 1) reduction of prices and acceleration of horizontal and vertical integration for domestic automated control systems; 2) cheaper solutions due to the use of cloud technologies; 3) formation and development of new niche market segments; 4) mass introduction of "smart devices" at the technological level, which will give impetus to the domestic market of automated process control systems; 5) will improve the export potential of domestic industrial enterprises; 6) will promote the development of science and education in symbiosis with domestic production structures.

Key words: automated enterprise management system, innovative enterprise development, crisis management, development concept, industry, artificial intelligence, business process automation technologies

Постановка проблеми. Сучасні глобалізаційні процеси, технологічні зміни та кризові явища сприяють стрімкій цифровій трансформації суспільства. При стрімких світових процесах розвитку індустрії Україна є частиною цього процесу та активно впроваджує новітні підходи до управління і виробництва. На сьогодні є шість технологічних укладів суспільства, кожний із яких передбачав використання тих чи інших технологій. Зокрема, перший технологічний уклад характеризувався використанням водяних двигунів, виплавки чавуну і обробки заліза, будівництва каналів, другий – парового двигуна та розвитку вугільної, машинобудування, чорної металургії, третій – електротехнічного та важкого машинобудування, неорганічної хімії, кораблебудування, стандартизації, четвертий – синтетичних матеріалів, органічної хімії, атомної енергетики, кольорової металургії, автомобілебудування, п'ятий – обчислювальної техніки, телекомунікацій, мікро- і оптиковолоконними технологіями, шостий – штучним інтелектом, біотехнологіями, нанотехнологіями, новою медициною, робототехнікою, повномасштабною системою віртуальної реальності. Основний ресурс виробництва змінювався від води, вугілля, сталі, масла, мікропроцесорів до людської свідомості. Змінювалися й основні інноваційні принципи підприємництва: від фабричного виробництва, економіки агломерацій, універсальної стандартизації та вертикальної інтеграції, масового виробництва, інформатизації до мережевої єдності людини та техніки. Ми погоджуємось з думкою про те, що Україна має якомога швидше відійти від сировинного характеру власної економіки та виробляти більше продукції з високим коефіцієнтом доданої вартості [0]. Проте, як свідчать показники Державної служби статистики України, високотехнологічні сектори економіки формували лише 5,2 % ВВП, а витрати на виконання наукових досліджень як частка ВВП, що визначають частку наукоємності ВВП, становили лише 0,47 % [0]. Через те, пошук шляхів і напрямів виходу на п'ятий та шостий технологічний уклад суспільства для промислових підприємств України є завжди нагальним та важливим завданням [0].

Аналіз останніх досліджень. Проблема побудови ефективних автоматизованих систем управління не є новою в наукових колах. Багато аспектів було піднято вітчизняними та зарубіжними авторами. Людство

усвідомило необхідність впорядкування процесів управління бізнес-процесами ще на початку XX ст., однак тільки з появою доступної, надійної, швидкодіючої комп'ютерної техніки, засобів зв'язку та програмного забезпечення з'явилась можливість автоматизації систем управління на базі сучасних інформаційних технологій. Більшість публікацій так чи інакше відображують точку зору розробників конкретного програмного забезпечення, завдання яких – прямо чи опосередковано рекламувати свої програмні продукти. Іншою крайністю є механічне описання застосування певних програм з окремих галузевих питань. Зокрема, М. Ожеван, Д. Дубов розглядали філософські, культурологічні та політичні передумови формування конвергентного суспільства [0], група науковців визначали переваги та особливості застосування інноваційних технологій розвитку підприємств як «Промисловість 4.0» (Х. Кагерманн (H. Kagermann), W.-D. Лукаш (W.-D. Lukas), У. Волстер (W. Wahlster), М. Руссман (M. Russmann), М. Лоренц (M. Lorenz), П. Герберт (P. Gerbert), М. Вальднер (M. Waldner), Дж. Юстус (J. Justus), П. Енгель (P. Engel), М. Гарніш (M. Harnisch), Р. К. Шлапфер (R. C. Schlaepfer), М. Кох (M. Koch), П. Меркофер (P. Merkofer), Т. Бауернханс (T. Bauernhansl), Дж. Крюгер (J. Krüger), Г. Рейнхарт (G. Reinhart), Г. Шух (G. Schuh), К. Чжоу (K. Zhou), Т. Лю (T. Liu), Л. Чжоу (L. Zhou)) [0; 0; 0; 0; 0], «Промисловість 3.5» С.-Ф. Чін (C.-F. Chien), Н.-К. Ван (H.-K. Wang), В. Фу (W. Fu) [0], Н.В. Костяник автоматизовані системи управління MRPII –ERP, які спрямовані на ефективне управління всіма ресурсами виробничого підприємства [0] тощо. Проте в їхніх дослідженнях недостатньо уваги було приділено напрямам удосконалення діяльності промислового підприємства у розрізі отримання вигоди від поліпшення автоматизації їхніх бізнес-процесів, формам колективної взаємодії між промисловими підприємствами-партнерами з метою ефективної реалізації бізнес-процесів всіх сфер виробничо-господарської діяльності та очікуваним перевагам від застосування інноваційних технологій.

Мета статті. Дослідити формування ефективних автоматизованих систем управління задля створення умов для інноваційного розвитку підприємств, оцінити переваги від застосування інноваційних технологій, розкрити вигоди від поліпшення автоматизації бізнес-процесів.

Основний матеріал дослідження. Найбільш відомою та вагомою концепцією розвитку економіки і суспільства на сьогодні є «Промисловість 4.0», яка вперше була сформульована у 2011 році на Ганноверській промисловій виставці [0] і прийнята на державному рівні у Німеччині як основний вектор розвитку індустрії на найближчі десятиліття.

У багатьох країнах світу почали розвиватися власні програми запровадження інновацій в економіці, зокрема у Італії (Industria 4.0), Китаї (Made in China 2025), США (Industrial Internet/Smart manufacturing/Industry 4.0), Франції (L'Industrie du Futur), Швеції (Smart Industry/Produktion 2030), Японії (Robot Revolution Initiative Society 5.0) тощо.

Деякі автори прогнозують після запровадження концепції «Промисловість 4.0» зменшення таких показників як: вартість виробництва на 10–30 %, логістичні витрати на 10–30 % та капіталовкладення в управління якістю на 10–20 % [0]. У свою чергу, дослідження інституту McKinsey (MGI) показали, що лише розвиток штучного інтелекту до 2030 років формуватиме 1,2 % світового ВВП на рік [0].

Дослідження еволюції концепцій розвитку промисловості протягом століть розвивалася з появою нових технологій, підходів щодо організації виробництва та місцем і ролі людини у цьому процесі [0; 0]:

- «Промисловість 1.0» (1780 роки) – механізація виробництва на основі використання води і пари;
- «Промисловість 2.0» (1870 роки) – масове виробництво, використання електрики та розподілу праці;
- «Промисловість 3.0» (1970 роки) – початок автоматизації виробництва, впровадження автоматизованих систем та електроніки;

- «Промисловість 3.5» (1980 роки) – глобалізаційні процеси призводять до здешевлення продукції;
- «Промисловість 4.0» (теперішній час) – кіберфізичні виробничі системи.

Основні ідеї подальшого розвитку виробництва постійно удосконалюються і доповнюються новими підходами, ідеями та практичними рішеннями щодо використання сучасних технологій і наукових досягнень. Зокрема концепція «Промисловість 4.0» тепер ґрунтується на дев'яти результатах технічного прогресу: аналіз великих даних, автономні роботи, наскрізна вертикальна та горизонтальна інтеграція, промисловий інтернет речей, кібербезпека, хмарні технології, адитивне виробництво, доповнена реальність [0, 0]. Окремі дослідники уявляють принципи Промисловості на основі чотирьох «типів» інтернет: «інтернету речей», «інтернету послуг», «інтернету людей» та «інтернету даних» [0]. Інші вчені та аналітики обмежуються використанням поняття «кіберфізичної взаємодії» для прогнозування несправностей, самостійного налаштування та адаптування до змін [0].

Для з'ясування передумов та можливостей для запровадження на вітчизняних підприємствах таких технологій, нами вони проаналізовані та виявлено напрями удосконалення діяльності промислових підприємств і окреслено вигоди від використання таких технологій з огляду на підвищення ефективності функціонування автоматизованих систем управління підприємством (табл. 1).

Як бачимо з таблиці 1 широке запровадження штучного інтелекту має на меті покращення процесу прийняття управлінських рішень з огляду на характеристики їх якості, ефективності та своєчасності, на основі забезпечення високої швидкості обробки даних, машинну раціональність та незалежність від психофізіологічного стану особи, яка приймає рішення.

Таблиця 1

**Напрями удосконалення діяльності промислового підприємства
у розрізі отримання вигоди від поліпшення автоматизації їхніх бізнес-процесів**

Назва технології	Напрямок удосконалення діяльності підприємства	Вигоди від використання
Штучний інтелект	Прийняття управлінських рішень	Швидкість обробки інформації перевищує можливості людини у тисячі разів; раціональність та своєчасність рішень не залежатимуть від психо-фізіологічного стану їх ініціатора
Технологія блокчейн	Безпечне передавання будь-яких даних	Використання технології унеможливить підміну та підробку будь-яких даних
Інтернет речей	Можливості віддаленого керування та автономного функціонування пристроїв	Автономність (або напівавтономність) пристроїв від людини, у т.ч. без втручання людини у процес прийняття рішень
Покращення кібербезпеки	Захист інфраструктури підприємства	Поліпшення захисту пристроїв та мережі від несанкціонованого втручання
Машинне навчання	Прогнозний моніторинг стану об'єктів	Скорочення термінів машинного навчання від кількох місяців до кількох днів; виявлення дефектів та несправностей відбувається швидше та якісніше за людину
Технологія 5G	Підвищення швидкості бездротового зв'язку	Швидкість та якість зв'язку є необхідною умовою об'єднання складних систем у єдину мережу.
Віртуальна та доповнена реальність	Розпізнавання образів	Прискорення виконання операцій з обміну та отримання інформації, поліпшення взаємодії людей та машин
Цифрові двійники	Поєднання технологій «управління життєвим циклом продукту», «інтернету речей» та «великих даних»	Застосування віртуальних прототипів реальних об'єктів (або процесів) дозволяє отримати точну інформацію щодо продуктивності системи, прогнозування майбутніх станів за допомогою предиктивної аналітики та віддалене керування об'єктом у режимі реального часу.
Хмарні обчислення	Використання потужностей провайдерів послуг	Дозволяють економити на формуванні власної IT-інфраструктури підприємств на базі трьох моделей надання послуг: інфраструктура як послуга (IaaS), платформа як послуга (PaaS) та програмне забезпечення як послуга (SaaS)

Джерело: сформовано автором

Технологія блокчейн, яка стала загальновідомою з точки зору видобування криптовалюти, має підвищити безпеку при передаванні даних, зокрема у розрізі підтримки фінансових транзакцій та верифікації ланцюжків електронних цифрових підписів.

Підвищення кібербезпеки має унеможливити несанкціонований доступ до автономних пристроїв та обладнання, що унеможливить порушення процесів управління, обліку та контролю, і не перешкодить виконанню бізнес-процесів на підприємстві.

Нова та удосконала технологія безпроводного зв'язку 5G має забезпечити безперешкодний віддалений доступ до інформаційно-технічної структури підприємства, зокрема для географічно розподілених виробництв і забезпечити надійну комунікацію як всередині так і ззовні суб'єкта господарювання.

Технології віртуальної та доповненої реальності мають значно підвищити рівень комунікації між людиною та засобами штучного інтелекту на аудіо-візуальному рівні.

Застосування цифрових двійників дозволяє здійснювати моделювання бізнес-процесів підприємства на його цифровому двійнику, тим самим не виникає ризиків зашкодити усталеному функціонуванню реального об'єкта. Окрім того, робота з цифровим двійником забезпечує миттєве визначення показників продуктивності підприємства та здійснення прогнозування майбутніх станів змодельованої ситуації у соціально-економічній системі.

Запровадження технологій хмарних обчислень, які за своїми властивостями і можливостями можна поділити на три типи – інфраструктура як послуга, програмне забезпечення як послуга та платформа як послуга – дозволяє підприємствам обрати найбільш вигідний та оптимальний варіант розгортання автоматизованої системи і заощадити кошти на формуванні власної обчислювальної інфраструктури.

Сучасні світові тенденції розвитку економіки супроводжуються стрімким зростанням рівня запровадження інновацій, їх швидкості, об'єму та впливу, що має призвести до значних покращень у ефективності управління бізнес-процесами, продуктивності виробництва та скороченні витрат. Безпрецедентне зростання обсягів даних та можливостей їх використання у нових технологіях сприяє активізації процесів взаємодії між різними суб'єктами економічної діяльності.

Класична архітектура обчислювальних можливостей автоматизованих систем управління підприємством також постійно еволюціонує за рахунок сучасних математичних методів та технічних інновацій.

На теперішній час сформувалося поняття «цифрових екосистем», які поєднують підприємства, людей та різні об'єкти для досягнення взаємовигідних цілей за допомогою цифрових платформ. Процеси цифровізації призвели до перетворення класичних ланцюгів формування цінності на застосування більш гнучких та стійких мереж формування цінностей, які постійно формують нові продукти та послуги.

На рисунку 1 нами наведений приклад організації «цифрових екосистем» між промисловими

підприємствами-партнерами у різних сферах діяльності підприємства, а також зазначені очікувані ефекти від функціонування такого роду взаємозв'язків.

Як бачимо, в даному контексті важливим є розуміння того, за рахунок яких засобів, алгоритмів та елементів автоматизованої системи можуть досягатися дані результати, адже тоді значно легше обґрунтувати інвестиції в ІТ та аргументувати можливість досягнення поставлених цілей.

Зниження рівня запасів безумовно може бути досягнуте використанням оптимізаційного алгоритму, що дозволить оперативно відстежувати рівень запасів та формувати модель управління ними. Під час впровадження автоматизованої системи, власне, на етапі її запуску та тестової експлуатації, такий результат можна отримати при здійсненні інвентаризації запасів та визначенні зв'язку між їх поточним рівнем та виробничими програмами.

Зниження виробничого браку може бути досягнуто застосуванням методів контролю технологічних процесів з метою підвищення якості продукції, а тому дуже важливо визначити обов'язковий етап для здійснення контролю якості, без виконання якого автоматизована система має блокувати подальше виконання бізнес-процесу.

Сфера діяльності підприємства	Форма взаємодії між іншими суб'єктами економічної діяльності	Очікувані ефекти
Науково-дослідні дослідження та розробки	Обмін інформацією, колективна розробка або координація дій, проектування та застосування спільних елементів інфраструктури	Економія часу та ресурсів, посилення позицій на ринку, спонукання до креативності, покращення використання потужностей та доступу до ресурсів
Закупівлі	Колективне виробництво і транспортування, автоматизація складів	Використання переваг крупних споживачів; часові, цінові та якісні переваги товару
Виробництво	Обмін складовими та вільними потужностями, проектування та застосування спільних елементів інфраструктури	Часові, цінові та якісні переваги товару, використання ефектів масштабованості, розподіл ризиків, покращення використання потужностей
Маркетинг та продажі	Обмін клієнтськими базами, спільні зусилля щодо дистрибуції та обслуговування клієнтів, спільні рекламні та маркетингові заходи тощо	Покращення доступу до нових ресурсів, зниження ризикового навантаження, економія ресурсів у конкурентній боротьбі, розширення спектру клієнтів за рахунок інтеграції додаткових послуг
Дослідження ринку	Обмін інформацією та результатами, спільне дослідження ринку, створення спільних дослідницьких підрозділів, інформаційних систем та інструментів моніторингу ринку	Доступ до нових ресурсів, уникнення паралельних досліджень, підвищення інноваційного потенціалу через поєднання продуктів та/або послуг

Рис. 1. Форми колективної взаємодії між промисловими підприємствами-партнерами з метою ефективного реалізації бізнес-процесів всіх сфер виробничо-господарської діяльності

Джерело: сформовано автором

Збільшення обсягу продажів можна досягти з поліпшенням якісних та функціональних характеристик продукту, покращанням якості обслуговування клієнтів, яких можна досягти за рахунок, яке досягається автоматизації прийому замовлень, точного розрахунку термінів доставки та контролю розрахунків.

Зниження транспортно-заготівельних витрат можливо досягти за допомогою засобів автоматизованої системи для побудови і аналізу різних логістичних ланцюгів та вибором оптимальних варіантів.

Зменшення виробничих затрат через поліпшення прогнозування попиту і оптимізацію використання виробничих потужностей можна досягти застосуванням наявних у системі алгоритмів прогнозування та основі ретроспективної інформації.

Скорочення виробничого циклу розробки нової продукції можна досягти у результаті застосування засобів моделювання на основі технологічних даних, або потужних автоматизованих систем управління життєвим циклом продукції.

Зменшення витрат на адміністративно-управлінський персонал має відбуватися завдяки автоматизації процесів підготовки звітності, а також потужному аналітичному інструментарію.

Збільшення оборотності коштів відбувається завдяки наявності в автоматизованій системі інструментів для прогнозування їх руху, що дозволяє оперативно відстежувати дефіцит (або надлишок) грошових ресурсів.

Окрім кількісних показників варто відстежувати також якісні ефекти від впровадження системи, які можуть проявлятися через зростання інвестиційної привабливості підприємства, підвищення організаційної дисципліни, формування єдиного інформаційного середовища, розширення його гнучкості і масштабованості тощо.

Здійснені нами аналіз перспектив застосування сучасних технологій в контексті забезпечення принципів Промисловості 4.0, дозволив виявити тенденції інноваційного розвитку управління бізнес-процесами та виокремити певні переваги, які може отримати автоматизована система управління

підприємством та підприємство в цілому (рис. 2).

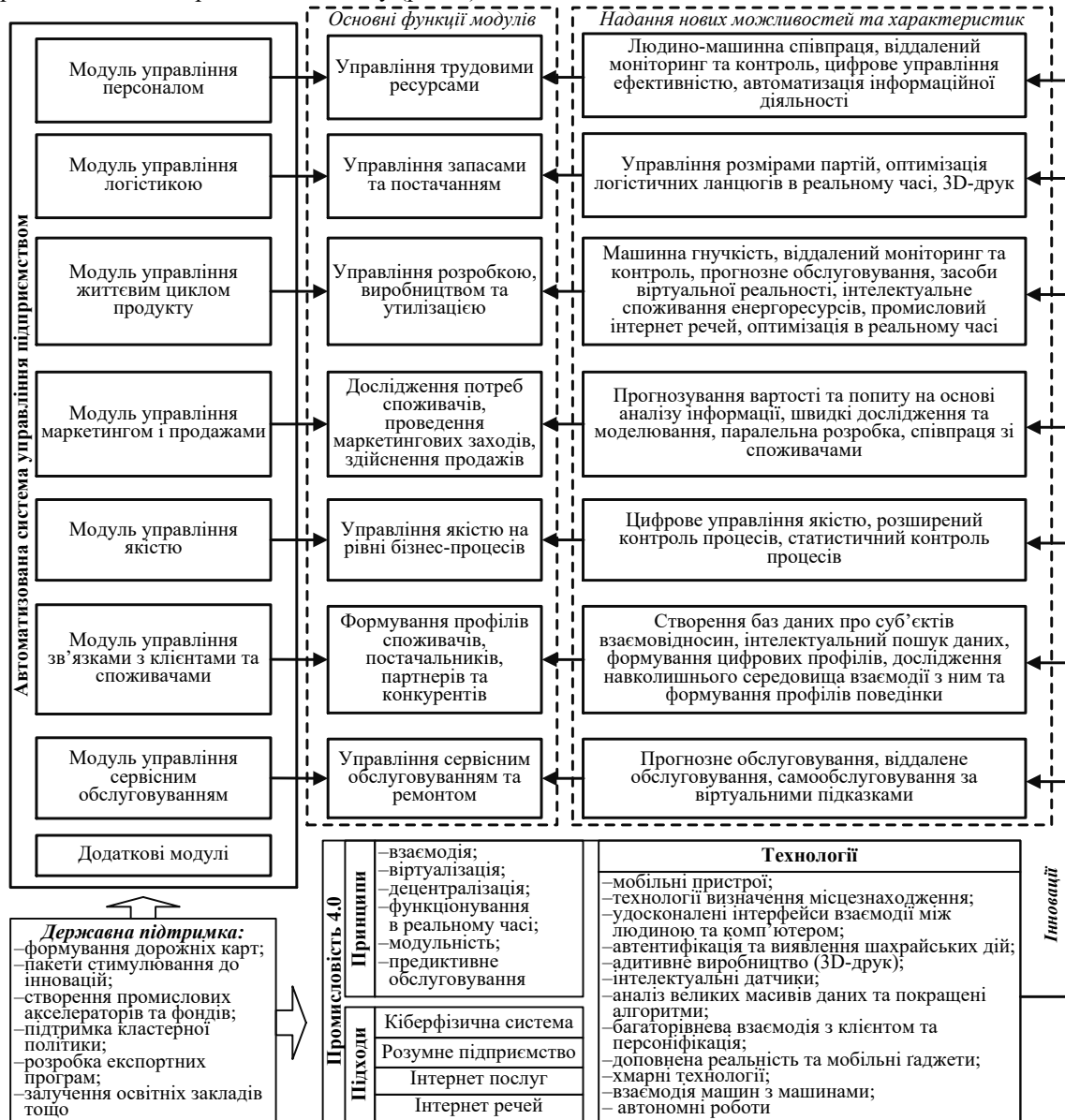


Рис. 2. Очікувані переваги застосування інноваційних технологій на вітчизняних промислових підприємствах та роль державної підтримки

Джерело: сформовано автором

Функції модуля управління персоналом доповнюються можливостями людино-машинної співпраці, віддаленого моніторингу та контролю, запровадженні цифрового управління ефективністю і автоматизації інформаційної діяльності.

Логістичний модуль для управління запасами та постачанням доповниться порціювальними функціями, можливістю більш швидкої оптимізації логістичних ланцюгів та адитивним забезпеченням.

Функціонал модуля управління життєвим циклом продукту розшириться за рахунок машинної гнучкості, можливостей віддаленого моніторингу і контролю, запровадження прогнозного обслуговування, спільної та паралельної розробки, засобів віртуальної реальності, інтелектуального споживання енергоресурсів, промислового інтернет та оптимізації процесів у реальному часі.

Автоматизація бізнес-процесів підприємства у сфері маркетингу і продажів розшириться за рахунок удосконалених інструментів прогнозування вартості та попиту на основі аналізу «великих даних», засобів швидкого дослідження та моделювання, співпраці на основі постійної комунікації зі споживачами.

Модуль управління якістю у розрізі бізнес-процесів підприємства розшириться за рахунок цифровізації сфер діяльності та дозволить здійснювати розширений контроль виробничо-господарських процесів.

Функції модуля управління зв'язками зі споживачами та постачальниками доповняться застосуванням сучасних технологій управління базами даних, засобами інтелектуального видобування інформації та формуванням цифрових профілів клієнтів, всебічним дослідженням навколишнього

середовища функціонування підприємства та конструювання алгоритмів поведінки клієнтів і конкурентів.

Функціональність модуля автоматизованої системи, який відповідає за управління післяпродажним обслуговуванням і ремонтом здобуде можливості прогнозного обслуговування споживачів, удосконалив послуги з віддаленого обслуговування продукції, а також дозволить споживачам самостійно здійснювати ці операції завдяки віртуальним гідам та підказкам.

Такі можливості з'являться завдяки поєднанні у концепції «Промисловість 4.0» понять «кіберфізична система», «розумне підприємство», «інтернет речей» та «інтернет послуг» на основі принципів взаємодії, віртуалізації, децентралізації управління, функціонування в реальному часі, модульності побудови та предиктивного обслуговування. Реалізація виробничо-господарських процесів має удосконалитися та підвищити ефективність автоматизованої системи управління підприємством на основі використання таких інноваційних технологій як: технології визначення місцезнаходження; удосконалені інтерфейси взаємодії між людиною та комп'ютером; посилення кіберзахисту та виявлення шахрайських дій; адитивне виробництво (3D-друк); інтелектуальні датчики; аналіз великих масивів даних та покращені алгоритми; багаторівнева взаємодія з клієнтом та персоналізація; доповнена реальність та мобільні гаджети; хмарні технології; взаємодія машин з машинами; автономні роботи тощо.

Для підтвердження основних тенденцій та необхідності широкого та комплексного впровадження сучасного програмного забезпечення та технологій наведемо сформовану нами таблицю 2, яка містить рейтинг всесвітньовідомих брендів за показником їхньої капіталізації, свідчить, що найвищі східці займають саме виробники програмного забезпечення та надання послуг, а зовсім не компанії нафтогазової галузі. Це свідчить про те, що нові тенденції та технології змінюють бізнес-моделі та способи ведення бізнесу.

Таблиця 2

Рейтинг найдорожчих компаній (брендів) світу у 2014–2018 рр., млрд дол. США

Рік									
2014		2015		2016		2017		2018	
Назва	Вартість	Назва	Вартість	Назва	Вартість	Назва	Вартість	Назва	Вартість
Apple	118,9	Apple	145,3	Apple	154,1	Google	109,5	Apple	881,9
Google	107,4	Microsoft	69,3	Google	82,5	Apple	107,1	Microsoft	803,1
Coca-Cola	81,6	Google	65,6	Microsoft	75,2	Amazon	106,4	Amazon	739,5
IBM	72,2	Coca-Cola	56,0	Coca-Cola	58,5	AT&T	87,0	Alphabet	711,9
Microsoft	61,2	IBM	49,8	Facebook	52,6	Microsoft	76,3	Berkshire Hathaway	536,5

Джерело: згруповано автором за даними: <https://businesstech.co.za>, <https://www.rankingthebrands.com>, <https://www.visualcapitalist.com>

Варто також зазначити, що єдиним елементом у «Промисловість 4.0», який у практичному значенні має дійсно революційне значення, є питання кардинальної перебудови фінансових комунікацій та фінансово-інвестиційних взаємовідносин у сучасній економіці. Звісно, початкова стадія вимагатиме значних інвестиційних вкладень для технологічного оновлення існуючих активів, хоча з точки зору самої концепції, ключовим елементом є не модернізація як така, а географічне каскадування технологічних процесів, масштабування виробництва в залежності від розміру та динаміки ринків. У такому випадку усталені підходи до розрахунку конкурентоспроможності можуть виявитися неактуальними, оскільки його базисом вже стає не ефективність, а адаптивність підприємства до якісних та кількісних змін на ринках з огляду на їх доступності та економічно виправданій логістики.

В даному контексті постає питання куди мають бути спрямовані інвестиції, і, на нашу думку, капіталовкладення мають бути здійснені у наступних напрямках:

- для забезпечення географічної мобільності активів об'єктами можуть стати інжиніринг та адаптування виробництва під потреби певних регіонів;
- для підтримки базових технологічних рішень для розробки та виготовлення ключових складових, внесок яких у загальну вартість продукції є незначним;
- в людський капітал через організацію соціально-виробничого простору навколо активів та торговельної інфраструктури.

Висновки. На нашу думку, в контексті запровадженні інноваційних підходів та сучасних технологій на вітчизняних промислових підприємствах найбільш реалістичними є такі результати: 1) здешевлення та прискорення горизонтальної і вертикальної інтеграції для вітчизняних автоматизованих систем управління; 2) здешевлення рішень за рахунок застосування хмарних технологій; 3) формування та розвиток нових ніш-сегментів ринку; 4) масове запровадження «розумних пристроїв» на технологічному рівні, що дасть поштовх вітчизняному ринку автоматизованих систем управління технологічними процесами; 5) дозволить покращити експортний потенціал вітчизняних промислових підприємств; 6) сприятиме розвитку науки і освіти у симбіозі з вітчизняними виробничими структурами.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Індустрія 4.0 – що це таке та навіщо це Україні [Електронний ресурс] // Асоціація підприємств промислової автоматизації України. – Режим доступу: – <https://appau.org.ua/publications/industriya-4-0-shho-tse-take-ta-navishho-tse-ukrayini>.
3. Костяник Н.В. Автоматизовані системи управління підприємством та їх вплив на організацію технології облікового процесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/33941/1/76_415-419.pdf.
4. Ожеван М. Homo ex machina. Філософські, культурологічні та політичні передумови формування конвергентного суспільства : монографія / М. Ожеван, Д. Дубов. – Київ, Національний інститут стратегічних досліджень, 2017. – 272 с.
5. 2016 Global Industry 4.0 Survey What we mean by Industry 4.0 / Survey key findings / Blueprint for digital success [Online]. – Available at: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf>.
6. Bauernhansl T. Wgp-Standpunkt Industrie 4.0. Wissenschaftliche Gesellschaft für Produktionstechnik. / T. Bauernhansl, J. Krüger, G. Reinhart, G. Schuh – Darmstadt : WPG, 2016. – 52 s.
7. Chien C.-F. Industry 3.5 Framework of an Advanced Intelligent Manufacturing System: Case Studies from Semiconductor Intelligent Manufacturing / C.-F. Chien, H.-K. Wang, W. Fu. // Management review. – 2018. – Vol. 37. – P. 105–121. – doi: 10.6656/MR.201807_37(3).ENG105.
8. Kagermann H. Industrie 4.0: Mit dem Internet der Dinge auf dem Weg zur 4. industriellen Revolution [Online] / H. Kagermann, W.-D. Lukas, W. Wahlster // VDI Nachrichten. – Available at: <http://www.vdi-nachrichten.com/Technik-Gesellschaft/Industrie-40-Mit-Internet-Dinge-Weg-4-industriellen-Revolution>.
9. Notes from the AI frontier: Modeling the impact of AI on the world economy [Online]. – URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/artificial-intelligence/notes-from-the-AI-frontier-modeling-the-impact-of-ai-on-the-world-economy>
10. Russmann M. Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries / M. Russmann, M. Lorenz, P. Gerbert, M. Waldner, J. Justus, P. Engel, M. Harnisch [Online]. – Available at: https://www.bcgper/spectives.com/content/articles/engineered_products_project_business_industry_40_future/productivity_growth_manufacturing_industries.
11. Schlaepfer R. C. Industry 4.0. Challenges and solutions for the digital transformation and use of exponential technologies [Online] / R. C. Schlaepfer, M. Koch, P. Merkofer // Deloitte. – Available at: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/manufacturing/ch-en-manufacturing-industry-4-0-24102014.pdf>.
12. Zhou K. Industry 4.0: Towards future industrial opportunities and challenges / K. Zhou, T. Liu, L. Zhou // 2015 12th International Conference on Fuzzy Systems and Knowledge Discovery (FSKD), Zhangjiajie, 2015. – P. 2147-2152. – doi: 10.1109/FSKD.2015.7382284.

References

1. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Industriya 4.0 – sho ce take ta navishho ce Ukrayini [Electronic resource] // Asociaiya pidpriyemstv promislivoyi avtomatizaciyi Ukrayini. – Access mode: – <https://appau.org.ua/publications/industriya-4-0-shho-tse-take-ta-navishho-tse-ukrayini>.
3. Kostyanik N.V. Avtomatizovani sistemi upravlinnya pidpriyemstvom ta yih vpliv na organizaciyu tehnologiyi oblikovogo procesu [Electronic resource]. – Access mode: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/33941/1/76_415-419.pdf.
4. Ozhevan M. Homo ex machina. Filosofski, kulturologichni ta politichni peredumovi formuvannya konvergentnogo suspilstva : monografiya / M. Ozhevan, D. Dubov. – Kiyiv, Nacionalnij institut strategichnih doslidzhen, 2017. – 272 s.
5. Notes from the AI frontier: Modeling the impact of AI on the world economy [Online]. – URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/artificial-intelligence/notes-from-the-AI-frontier-modeling-the-impact-of-ai-on-the-world-economy>.
6. 2016 Global Industry 4.0 Survey What we mean by Industry 4.0 / Survey key findings / Blueprint for digital success [Online]. – Available at: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf>.
7. Kagermann H. Industrie 4.0: Mit dem Internet der Dinge auf dem Weg zur 4. industriellen Revolution [Online] / H. Kagermann, W.-D. Lukas, W. Wahlster // VDI Nachrichten. – Available at: <http://www.vdi-nachrichten.com/Technik-Gesellschaft/Industrie-40-Mit-Internet-Dinge-Weg-4-industriellen-Revolution>.
8. Russmann M. Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries / M. Russmann, M. Lorenz, P. Gerbert, M. Waldner, J. Justus, P. Engel, M. Harnisch [Online]. – Available at: https://www.bcgper/spectives.com/content/articles/engineered_products_project_business_industry_40_future/productivity_growth_manufacturing_industries.
9. Schlaepfer R. C. Industry 4.0. Challenges and solutions for the digital transformation and use of exponential technologies [Online] / R. C. Schlaepfer, M. Koch, P. Merkofer // Deloitte. – Available at: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/manufacturing/ch-en-manufacturing-industry-4-0-24102014.pdf>.
10. Bauernhansl T. Wgp-Standpunkt Industrie 4.0. Wissenschaftliche Gesellschaft für Produktionstechnik. / T. Bauernhansl, J. Krüger, G. Reinhart, G. Schuh – Darmstadt : WPG, 2016. – 52 s.
11. Zhou K. Industry 4.0: Towards future industrial opportunities and challenges / K. Zhou, T. Liu, L. Zhou // 2015 12th International Conference on Fuzzy Systems and Knowledge Discovery (FSKD), Zhangjiajie, 2015. – P. 2147-2152. – doi: 10.1109/FSKD.2015.7382284.
12. Chien C.-F. Industry 3.5 Framework of an Advanced Intelligent Manufacturing System: Case Studies from Semiconductor Intelligent Manufacturing / C.-F. Chien, H.-K. Wang, W. Fu. // Management review. – 2018. – Vol. 37. – P. 105–121. – doi: 10.6656/MR.201807_37(3).ENG105.

Рецензія/Peer review : 11.06.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК: 338.43:330.34

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-185-189

ПІНЧУК А. О.

Чернігівський національний технологічний університет

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ

В статті автором розкрито проблему організаційно-правових засад формування та реалізації державної політики сталого інноваційного розвитку сільського господарства в Україні. Проаналізовано еволюцію функціонування нормативно-правового забезпечення державного регулювання сталого інноваційного розвитку сільського господарства в Україні. Законодавчими актами, які є складовою механізму правового забезпечення державної політики сталого інноваційного розвитку сільського господарства, визначені та конкретизовані напрями інноваційно-інвестиційних процесів щодо активності та результативності діяльності суб'єктів господарювання, пріоритети наукового та агропромислового потенціалу в середині країни з урахуванням її місця у геополітичній світовій системі. Оптимальним варіантом проведення активної державної політики із стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в Україні є їх реалізація на принципах розвитку інвестиційної діяльності, підвищення результативності та прозорості механізмів державно-приватного партнерства у сільському господарстві в контексті реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. Запропоновано розробити законопроект щодо сталого інноваційного розвитку сільського господарства, який повинен бути орієнтований на системність й узгодженість впровадження заходів із реалізації державної політики та забезпечення сталого інноваційного розвитку сільського господарства, у тому числі, сільських територій, доступу суб'єктів господарювання до ринків агропромислової продукції. Основною метою такого законопроекту має бути створення законодавчої основи для закріплення основних засад реалізації ефективної державної аграрної політики та державної політики сільського розвитку в умовах децентралізації.

Ключові слова: сталий розвиток, сільське господарство, державна політика, організаційно-правове забезпечення, інновації.

PINCHUK A.

Chernihiv National Technological University

STATE POLICY OF SUSTAINABLE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN UKRAINE: ORGANIZATIONAL AND LEGAL FRAMEWORKS

In the article the author reveals the problem of organizational and legal bases of formation and realization of the state policy of sustainable innovative development of agriculture in Ukraine. The evolution of the functioning of regulatory and legal support of state regulation of sustainable innovative development of agriculture in Ukraine is analyzed. Legislative acts, which are part of the mechanism of legal support of the state policy of sustainable innovative development of agriculture, define and specify the directions of innovation and investment processes for activity and efficiency of economic entities, priorities of scientific and agro-industrial potential in the country taking into account its place in geopolitical world system. The best option for an active state policy to stimulate the development of innovation and investment processes in Ukraine is their implementation on the principles of investment development, increasing the effectiveness and transparency of public-private partnership mechanisms in agriculture in the context of innovation and investment projects. It is proposed to develop a bill on sustainable innovative development of agriculture, which should be focused on the systematic and consistent implementation of measures to implement state policy and ensure sustainable innovative development of agriculture, including rural areas, access of economic entities to agricultural markets. The main purpose of such a bill should be to create a legislative basis for consolidating the basic principles of effective state agricultural policy and state policy of rural development in a decentralized environment.

Key words: sustainable development, agriculture, state policy, organizational and legal support, innovations.

Постановка проблеми. В Україні на сучасному етапі розвитку, коли загальний каркас інституційних трансформацій в сільському господарстві, щодо реалізації державної політики розвитку аграрного ринку практично завершений, набуло актуальності питання підвищення ефективності, стабілізації механізмів організаційно-економічного забезпечення. Ефективне функціонування вітчизняного сільського господарства безпосередньо залежить від державної політики організаційно-економічного забезпечення його сталого інноваційного розвитку та його компонент. Удосконалення функціональної організації, раціоналізація та оптимізація видової структури, запровадження соціально відповідального виробництва, конкурентоспроможність на світових ринках та можливість протистояти викликам глобалізованого суспільства перебуває у безпосередній залежності від обґрунтування, розробки та реалізації державної стратегії забезпечення сталого інноваційного розвитку галузі в Україні на організаційно-економічних засадах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В дослідженнях вітчизняних вчених, присвячених проблемам формування та реалізації механізмів державного регулювання сталого інноваційного розвитку сільського господарства в більшій мірі досліджується стан речей, що склався в даній сфері і в меншій мірі надаються пропозиції з її удосконалення.

Управлінські аспекти нормативно-правового забезпечення державного регулювання сталого інноваційного розвитку сільського господарства розроблялися у працях: В. Борщевського, Е. Маркової, О. Маноїленка, А. Никифорова, В. Русана, П. Саблук, М.Скорик, А. Черепа, Л. Щуревич та ін. [1-8].

Незважаючи на широкий спектр напрямів дослідження особливостей державного регулювання сталого інноваційного розвитку сільського господарства, у працях зазначених учених практично не знайшли відображення питання розробки ефективного нормативно-правового забезпечення сталого інноваційного розвитку сільського господарства в Україні.

Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-прикладних засад нормативно-правового забезпечення державної політики сталого інноваційного розвитку сільського господарства в Україні.

Виклад основного матеріалу. В Україні продовжується напрям розвитку орієнтований на забезпечення функціонування ефективного механізму державного регулювання сільського господарства, а саме формуються та удосконалюються інституційні засади. Саме участь держави стає індикатором, що характеризує перспективність сталого інноваційного розвитку сільського господарства в Україні, насамперед через ефективне нормативно-правове забезпечення.

Необхідність посилити державну підтримку науково-технологічного й інноваційного сектору в Україні активно обговорюється у сучасному інформаційному просорі. Серед перших законів, які прийняті Верховною Радою України, у даному напрямі є Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (1991), який кожного року зазнає певних змін. В цей же період Фінляндія мала стрімкий рух з глибокої економічної кризи до кращих позицій міжнародних рейтингів рівня конкурентоспроможності. Таким яскравим прикладом є фірма Nokia та різні технології мобільного зв'язку. Різниця між Україною та Фінляндією полягає в тому, що національна економіка лише планує й прогнозує інноваційну модель розвитку, а у Фінляндії вона вже реалізована.

Досвід України щодо сталого інноваційного розвитку галузей національної економіки має й позитивні риси, однак кожний крок уперед неодмінно супроводжувався кількома кроками назад. Так, відповідно у 1996 році було сформовано Міністерство науки та технологій, яке функціонувало лише 4 роки, та функції якого передали до повноважень Міністерства освіти, де, відповідно вони з часом мінімізувались та були виконані за залишковим принципом. У 1999 році прийнято Закон про технологічні парки та спеціальний режим інноваційної діяльності. Однак у 2005 його було скасовано. На рівні законодавства була встановлена норма фінансування з бюджету різних рівнів наукової й науково-технічної діяльності (1,7 % ВВП), яка не виконувалася. В державному бюджеті на розвиток науки відведено близько 0,4 % ВВП.

Першим кроком в правовому забезпеченні інноваційно-інвестиційної діяльності в сільському господарстві України було прийняття Верховною Радою України Закону «Про інвестиційну діяльність» (1991 рік, № 1560-ХІІ), яким закріплено основні правові, соціально-економічні умови реалізації інвестиційної діяльності в Україні, визначено базові положення і порядок проведення інвестиційної діяльності, особливості функціонування системи державного регулювання інвестиційної діяльності, визначені гарантії прав для суб'єктів інвестиційної діяльності, їх захист тощо. У свою чергу, Законами України «Про захист іноземних інвестицій» (1991 рік, № 1540а-ХІІ) і «Про режим іноземного інвестування» (1996 рік, № 93/96-ВР) встановлено нормативно-правовий режим для іноземних інвесторів і відповідні гарантії держави у напрямку проведення інвестиційної діяльності на всій території України, специфіки державної реєстрації і контролю за процесом інвестування, діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання з іноземними інвесторами, розгляду протиріч та інше.

Надалі було прийнято Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів господарювання, які створені з використанням майна й коштів вітчизняного походження» (2000 рік, №1457-ІІІ), орієнтованого на комплексний захист конкуренції між відповідними підприємствами, які створені без залучення ресурсів або майна (тобто майнові або немайнові права), що має іноземне походження, та підприємствам, які створені на основі іноземного капіталу, сприяння забезпечення державного захисту національного виробника й конституційних прав та свобод всіх громадян.

Не менш важливу роль у регулюванні відносин у сфері інноваційної діяльності відіграє Закон України «Про інноваційну діяльність» (2002 рік, № 40-ІV), у якому встановлено, що ключовою метою державної інноваційної політики є формування оптимальних соціально-економічних, організаційно-інституційних й нормативно-правових умов для відтворення, ефективного розвитку та використання існуючого науково-технічного потенціалу країни, сприяння впровадженню дієвих екологічних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, безпечних умов виробництва і реалізації інноваційної продукції, яка є конкурентоспроможною на міжнародному ринку. Проте цей нормативно-правовий акт визначає лише загальні засади функціонування системи державного регулювання інноваційних процесів в Україні, заходи держави для їх стимулювання і підтримки розвитку економіки України інноваційним шляхом. На жаль, він не містить положень щодо механізмів дієвого застосування на практиці інноваційних процесів, які мали б здійснюватися через стимулювання та державну підтримку суб'єктів господарювання, у тому числі сільського господарства, що реалізують в Україні інноваційні проекти.

З метою подальшого удосконалення законодавчого врегулювання у зазначеній сфері було прийнято й інші нормативно-правові акти. Так, початком реформування відносин в інноваційній сфері є Закон України «Про державно-приватне партнерство» (2010 рік, №2404-VI), який розкриває перспективні напрями організаційно-інституційних, нормативно-правових засад щодо системної взаємодії наявних державних партнерів з приватним сектором у контексті реалізації актуальних форм державно-приватного

партнерства, які всебічно сприяють стимулюванню ефективної співпраці між органами державної влади різних рівнів та приватними партнерами у напрямку залучення інвестиційних ресурсів та підвищення рівня конкурентоспроможності національної країни.

З прийняттям Закону України «Про підготовку і реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» (2010 рік) було спрощено для суб'єктів, які здійснюють інвестиційну діяльність, порядок отримання послуг, які пов'язані із підготовкою й реалізацією відповідних інвестиційних проектів, ґрунтуючись на принципі «єдиного вікна». Тобто, з прийняттям цього нормативно-правового акту інноваційна діяльність може реалізуватись шляхом використання ефективного механізму управління інноваційно-інвестиційними процесами у контексті забезпечення досягнення консенсусу інтересів та налагодження взаємодії між органами державного управління, громадськістю, суб'єктами господарювання та науковими установами за умови сформованої ефективної інноваційної інфраструктури.

Значний крок щодо удосконалення правового забезпечення інноваційної політики держави було здійснено на етапі прийняттям Закону «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (2011 рік, № 3715-VI2). Даним законом визначено нормативно-правові, соціально-економічні та організаційно-інституційні засади щодо формування комплексної системи стратегічних напрямів проведення інноваційної діяльності та їх імплементації в Україні підтримуючи інвестиційну активність з метою забезпечення функціонування інноваційної моделі розвитку соціально-економічної системи країни за допомогою концентрації необхідних ресурсів держави у фінансуванні пріоритетно важливих напрямках науково-технічного відтворення, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, як на внутрішньому так й зовнішньому ринках [1-2]. Зауважимо, що серед стратегічних пріоритетів інноваційної діяльності на 2011-2021 роки важливе місце займає технологічне оновлення та розвиток саме сільського господарства. Так, у діючій Стратегії сталого інноваційного розвитку України на період 2010-2020 роки в умовах глобалізації, яка розроблена Комітетом Верховної Ради з питань науки та освіти, Центром досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, іншими науковими установами НАН України, та центральними й місцевими органами державної влади. Реалізація такої стратегії передбачає вплив інноваційно-інвестиційного процесу на економіку шляхом узгодження інноваційно-інвестиційної політики держави з грошово-кредитною, науковою, техніко-технологічною, бюджетно-фінансовою, промисловою і зовнішньо-торгівельною політикою.

Отже, законодавчими актами, які є складовою механізму правового забезпечення державної політики сталого інноваційного розвитку аграрного сектору, визначені та конкретизовані напрями інноваційно-інвестиційних процесів щодо активності та результативності інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, пріоритети наукового та агропромислового потенціалу в середині країни з урахуванням її місця у геополітичній світовій системі. Зауважимо, що особливістю вітчизняного інноваційного законодавства є врегулювання відносини в сфері сільського господарства України, окрім вищевказаних нормативно-правових актів, також приписами кодексів України (господарського, податкового, валютного, фінансового, цивільного, митного) та окремого земельного законодавства, нормативно-правовими актами щодо приватизації, цінні папери та фондовий ринок тощо, що сприяють загальній інвестиційній привабливості національної економіки України та поліпшенню інвестиційного клімату в сільському господарстві України, зокрема. Як результат проведених досліджень нами систематизовано нормативно-правові акти, які певним чином сприяють реалізації сучасної державної інноваційної політики щодо розвитку сільського господарства України [3].

Необхідно враховувати, що правове забезпечення державної політики сталого інноваційного розвитку сільського господарства в Україні здійснюється за допомогою значної кількості підзаконних нормативно-правових актів. До міжнародних нормативно-правових актів, які орієнтовані на захист іноземних інвесторів та врегулювання інших питань інноваційної сфери, належать багатосторонні міжнародні угоди, конвенції. Так, можна назвати Конвенцію про порядок вирішення інноваційно-інвестиційних суперечностей між державами й іноземними особами (1965 рік), що була ратифікована Законом України від 16 березня 2000 р., №1547-III. Різні міжурядові угоди, укладені урядом, які орієнтовані на взаємний захист інвестицій із урядами інших країн, та які містять у собі питання взаємин сторін такого договору в галузі інноваційно-інвестиційної діяльності, гарантії експропріації або націоналізації інвестицій, теж займають значне місце серед правового забезпечення цієї сфери.

Що стосується аграрного галузевого законодавства, то існуюча нормативно-правова база повинна забезпечувати як закінчення аграрної реформи, так і створення сприятливих умов для надходження до сільського господарства інвестицій. Отже, законодавство України, яке врегулює соціально-економічні взаємовідносини, що виникають у процесі реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності, включає нормативно-правові засади різних галузей, характеризується значною кількістю законодавчих та підзаконних актів, що зазвичай, як показує досвід, призводить до їх неузгодженості, та як результат – низька ефективність. У свою чергу, значна кількість законодавчих актів, які регулюють інноваційні й інвестиційні відносини в українському сільському господарстві, не закріплюють організаційно-правових механізмів чіткої взаємодії між органами державної влади й суб'єктами аграрного господарювання щодо впровадження інновацій та отримання інвестицій у названий сектор [4-5].

Як зазначається у правовій доктрині, забезпечення системної і ефективної правової регламентації відносин в інноваційно-інвестиційній сфері потребує вдосконалення правового механізму їх регулювання зі встановленням рівня відповідальності, відбиття стану, системи й особливостей суспільних відносин, що складаються у зв'язку зі створенням, упровадженням та розповсюдженням інтелектуальних та інноваційних продуктів, а також з окресленням спрямування їх розвитку згідно з визначеними державою стратегічними цілями. Йдеться про виконання правом регулятивно-динамічної функції, коли розвиток відповідних суспільних відносин стимулюється випереджальним розвитком їх законодавчого забезпечення. З урахуванням цього можна заключити, що аналізоване законодавство України в інноваційній сфері потребує подальшого вдосконалення, адже, зважаючи на розгалуженість наявних нормативно-правових актів в цій сфері, вести мову про цілісну і взаємоузгоджену систему законодавства наразі передчасно.

Взагалі, за останні роки Україні властива затяжна структурна деформація та суттєве відставання від показників розвинутих країн за рівнем продуктивності виробничого процесу та життєзабезпечення всього населення. Більшість суб'єктів господарювання залишаються й досі технологічно відсталими, значно енергоємними, притаманна слабка диверсифікація продуктів й аграрних ринків. За статистичними даними Європейського банку реконструкції і розвитку, загальний показник розміру прямих іноземних інвестицій в Україні у 2015 році становив 1000 дол. США у розрахунку на душу населення, у той же час Чехії – 7418, Болгарії – 6226, Казахстані – 3706, Польщі – 3155, Румунії – 2350 доларів США. Сільське господарство інвестується незначною мірою – 6% обсягу всіх інвестицій. Неприятливий інноваційно-інвестиційний клімат в країні є одним з базових факторів, які негативно впливають на розміри надходжень інвестицій. За результатами оцінки, яка проведена Всесвітнім банком, Україна займає аж 142 позицію щодо загального інвестування із 183 країн світу.

Оптимальним варіантом проведення активної державної політики із стимулювання розвитку вітчизняної інноваційної діяльності є її проведення на засадах стійкого розвитку механізму державного інвестування, підвищення рівня ефективності й посилення прозорості системи державно-приватного партнерства і стимулювання приватних інвесторів до підтримки сільського господарства у контексті реалізації відповідних інноваційно-інвестиційних проєктів. Саме налагоджений механізм державно-приватного партнерства сприяє забезпеченню узгодження й врахування взаємних різних інтересів держави та приватного сектору у контексті реалізації спільних інвестиційних проєктів, цільових програм розвитку галузі тощо [6].

Тобто реалізація інноваційної моделі розвитку сільського господарства передбачає необхідність постійного удосконалення державної інноваційно-інвестиційної політики як складової аграрної політики та елемента державного регулювання економіки України. Саме дієве функціонування системи державного управління шляхом активізації державної підтримки забезпечення сталого інноваційного розвитку аграрного сектора сприятиме підвищенню його інвестиційної привабливості.

Системність та ефективність державної політики залежить, перш за все, від законодавчої основи для її впровадження. На сьогодні в Україні відсутній системоутворюючий нормативно-правовий акт, який би визначав засади та пріоритети розвитку аграрної політики та політики сільського розвитку, адже Закон «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» фактично перестав діяти. Перші спроби розробити документ, який би мав не строковий, а комплексний характер, були здійснені наприкінці 2015 - початку 2016 років. Розширеною колегією Міністерства аграрної політики та продовольства України було схвалено єдину комплементарну стратегію розвитку сільського господарства і сільських територій на 2015 - 2020 роки, у якій запропоновано цілі та стратегічні напрямки розвитку агропродовольчого сектора. Разом з тим, зазначений документ не має обов'язкової юридичної сили, має строковий характер та не може виступати законодавчим підґрунтям для формування довгострокової державної аграрної політики та політики сільського розвитку. Він може слугувати лише референтним інструментом для розвитку окремих напрямів державної аграрної політик та подальшої розробки нормативно-правової бази.

Варто зазначити, що у ряді держав ЄС прийняті рамкові закони, які визначають основні засади розвитку сільського господарства та пріоритети державної політики сільського розвитку. Більш того, Україна взяла на себе зобов'язання у питаннях адаптації вітчизняного законодавства до стандартів ЄС у сфері сільського господарства та орієнтації його на інновативність [7].

Тому для ефективної реалізації державної політики України потрібен базовий рамковий закон, який би чітко закріпив засади сучасної державної політики розвитку сільського господарства та сільського розвитку з урахуванням пріоритетів, що відповідають не тільки євроінтеграційним зобов'язанням України, а також зобов'язанням, взятим нашою державою у рамках ФАО та СОТ. Пропонуємо розробити законопроект щодо сталого інноваційного розвитку сільського господарства, який повинен бути орієнтований на системність й узгодженість впровадження заходів із реалізації державної політики та забезпечення стабільного розвитку сільського господарства, у тому числі, стійкого розвитку села, доступу підприємств до різних агропромислових ринків. Основною метою такого законопроекту має бути створення законодавчої основи для закріплення основних засад реалізації ефективної державної аграрної політики та державної політики сільського розвитку в умовах децентралізації.

Розробка та прийняття законопроекту щодо сталого інноваційного розвитку сільського господарства сприятиме розробці комплексного легітимного підходу до формування та реалізації державної

політики сталого інноваційного розвитку сільського господарства України. Реалізація законопроекту забезпечить використання нових підходів до формування сприятливих умов щодо проживання у сільській місцевості, підтримки аграрних підприємств, які задіяні у аграрному виробництві та несільськогосподарському підприємстві на селі, стійке економічне зростання сільського господарства, створення доданої вартості агропромислової продукції, становлення сприятливого інвестиційного клімату в галузі та активізація експортного потенціалу України, а також утворення самодостатніх територіальних громад в умовах децентралізації.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вищевикладене, треба зазначити, що з метою комплексного й результативного реалізації завдань організаційно-інституційного та нормативно-правового забезпечення державної політики сталого інноваційного розвитку сільського господарства, оптимального використання інвестицій у напрямку підвищення рівня конкурентоспроможності національних виробників аграрної продукції та вітчизняної інвестиційної привабливості варто здійснити: удосконалення вітчизняної нормативно-правової бази у контексті адаптації до вимог міжнародних стандартів; формування сприятливого інвестиційного клімату в сільському господарстві; реалізацію державних програм соціально-економічного розвитку села; сформувані сприятливі умови для становлення й функціонування науково-технічної бази аграрного виробництва шляхом диверсифікації фінансування інноваційних розробок й комерціалізації їх, реновації, розширення та суттєве переоснащення матеріально-технічної бази; підтримка розвитку інноваційної інфраструктури сільського господарства; здійснення злагодженої взаємодії системи державного управління аграрним сектором, яка є складним механізмом певного впливу на ціноутворення, фінансово-кредитну, податкову систему аграрного виробництва; залучення прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України. Запропоновано розробити проект Закону про інноваційний розвиток сільського господарства України в умовах децентралізації. Саме це дозволить забезпечити комплексний підхід до сталого інноваційного розвитку аграрного сектора в Україні, сприймати Україну як соціо-еколого-економічно розвинену державу з належним правовим забезпеченням аграрної політики та сприятливим економічним середовищем для ефективної діяльності суб'єктів сільського господарства.

Література

1. Щуревич Л.М. Інноваційні перспективи в розвитку сільського господарства в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2018. №10. С. 101-105.
2. Маноїленко О.В. Управління інноваційними процесами: формування методичного підходу до подолання бар'єрів розвитку. Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2013. С. 139–158.
3. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : монографія / А. Є. Никифоров. К.: КНЕУ, 2010. 420с.
4. Shestakovska T. and Markova E., The impact of the integration of cooperation with the European union on the development of the agrarian sector of Ukraine. Economic system development trends: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine: monograph / edited by authors. Riga, Latvia: "Baltija Publishing", 2018. pp.364-382.
5. Саблук П. Т. Інноваційна модель розвитку сільського господарства економіки України та роль науки в її становленні. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2011. № 2. С. 200-208.
6. Стратегія розвитку сільського господарства економіки на період до 2020 року. Схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>.
7. Концепція Державної цільової програми розвитку сільського господарства економіки на період до 2022 року: проект. URL: <http://minagro.gov.ua/node/16822>
8. Череп А. В. Управління інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи. Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. 2014. № 4. С. 43–46.

References

1. Shchurevych, L.M. (2018), "Innovative perspectives in the development of the agrarian sector in Ukraine", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 10, pp.101-105.
2. Manojlenko, O.V. (2013), Upravlinnia innovatsijnymy protsesamy: formuvannia metodychnoho pidkhodu do podolannia bar'ieriv rozvytku [Management procedures: development of a methodological approach to recharging bars], VD "INZhEK", Kharkiv, Ukraine.
3. Nykyforov, A.Ye. (2010), Innovatsijna diial'nist': teoriia i praktyka derzhavnoho upravlinnia [Innovative activity: theory and practice of public administration], KNEU, Kyiv, Ukraine.
4. Shestakovska T. and Markova E. (2018), "The impact of the integration of cooperation with the European union on the development of the agrarian sector of Ukraine". Economic system development trends: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine. Riga, Latvia: "Baltija Publishing", pp.364-382.
5. Sabluk, P.T. (2011), "Innovative model of development of the agrarian sector of Ukraine's economy and the role of science in its formation", Problemy innovatsijno investytsijnoho rozvytku, vol. 2, pp. 200-208.
6. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013), Resolution "Strategy for the development of the agricultural sector of the economy until 2020", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-r> (Accessed 27 July 2019).
7. Ministry of agrarian policy and food of Ukraine (2019), "The Concept of the State Target Program for the Development of the Agricultural Sector for the Period until 2022: Project", available at: <http://minagro.gov.ua/node/16822> (Accessed 27 July 2019).
8. Cherep, A.V. (2014), "Management of innovative processes in the enterprise: modern approaches and perspectives", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zbirnyk naukovykh prats', vol. 4, pp. 43-46.

Рецензія/Peer review : 14.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 633.25:631.8:631.53.01

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-190-194

ВАСИЛЕНКО Н. Е.

«ГВУЗ«Херсонский государственный аграрный университет»

ВЛИЯНИЕ УДОБРЕНИЙ НА СЕМЕННУЮ ПРОДУКТИВНОСТЬ И ПОСЕВНЫЕ КАЧЕСТВА ОВСЯНИЦЫ КРАСНОЙ НА ЮГЕ УКРАИНЫ

Проведение внекорневой подкормки в фазу выхода в трубку овсяницы красной сорта Айра регулятором роста «Амино Викс» (2 кг/га) в сочетании с карбамидом (5 кг/га) на фоне основного удобрения (N60P45K45) весной в начале отрастания семенных посевов способствовало формированию максимального продуктивного стеблестоя (681 шт./м²), массы 1000 семян (1,20 г), что обусловило формирование семенной продуктивности 480 кг/га, это на 12 кг/га выше в сравнении с фоном N60 и на 164 кг/га выше в сравнении с неудобренными деланками.

Ключевые слова: овсяница красная, удобрения, водорастворимые удобрения, семенная продуктивность, посевные качества.

VASILENKO N.

Kherson State Agrarian University

INFLUENCE OF FERTILIZERS ON SEED PRODUCTIVITY AND SOWING QUALITY OF RED OATBOARD IN THE SOUTH OF UKRAINE

Red fescue is one of the main components of improving cultivated pastures and hayfields and expanding their areas - it is to ensure sufficient production of grass seeds.

By its biological characteristics, red fescue refers to crops with high potential seed productivity. On the one hand, its modern varieties are capable of providing seed yield at the level of 0.5-0.7 t/ha, on the other hand, for red fescue, a significant dependence of the level of seed productivity on environmental factors and agrotechnical conditions of cultivation, in particular, the density of the agrocenosis, moisture, light and nutrients, depending on the stages of organogenesis

Foliar top dressing in the phase of emergence of red fescue varieties Aira with a growth regulator "Amino Vix" (2 kg/ha) in combination with carbamide (5 kg/ha) against the background of the main fertilizer (N60P45K45) in the spring at the beginning of regrowth of seed crops contributed to the formation of the maximum productive stand (681 pcs/m²), 1000 seeds weight (1.20 g), which led to the formation of seed productivity of 480 kg/ha, this is 12 kg/ha higher in comparison with the background N60 and 164 kg/ha higher in comparison with unfertilized plots.

Key words: red fescue, fertilizers, water-soluble fertilizers, seed productivity, sowing qualities.

Введение. Овсяница красная одна из основных компонентов улучшения культурных пастбищ и сенокосов и расширения их площадей – это обеспечение достаточного производства семян злаковых трав.

Овсяница красная по своим биологическим особенностям относится к культурам с высокой потенциальной семенной продуктивностью. С одной стороны, современные ее сорта способны обеспечить урожайность семян на уровне 0,5–0,7 т/га, с другой – для овсяницы красной характерна значительная зависимость уровня семенной продуктивности от экологических факторов и агротехнических условий выращивания, в частности плотности агроценоза, обеспеченности влагой, светом и питательными веществами в зависимости от этапов органогенеза [1–3].

При формировании семян около 15–25 % хоть и являются физиологически полноценными, однако по своим биометрическим параметрам (размеру семян, объему зародыша, массе 1000 семян) не являются кондиционными. Такие семена имеют низкую энергию и силу роста, поэтому более чувствительны к условиям произрастания.

Внесение в почву фосфорных удобрений вызывает недостаток цинка для растений, а применение калийных удобрений - магния [4-8]. На доступность хроэлементив для растений влияет также реакция почвенного раствора. Так, И. Анспок установил, что эффективность молибдена возрастает с ростом кислотности, а эффективность меди - с уменьшением кислотности

Эффективность действия азота в значительной степени зависит от наличия в почве других элементов питания. Исследованиями F.L. Fishera и других [9-11] установлено, что она зависела от содержания фосфора в почве, а в опытах W. Holmes [12] - от содержания калия, а также фосфора и калия вместе взятых. Регулярное внесение высоких доз азотных удобрений не повышало урожайность, если одновременно не вносили фосфор и калий. Применение микроэлементов наряду с другими агротехническими приемами дополнительным резервом повышения урожайности и качества: сельскохозяйственной продукции [15,16].

Потребность в проведении внекорневой подкормки в течение вегетации растений, в частности в фазу выхода в трубку, возникла из-за нехватки отдельных элементов питания при формировании в травостое генеративных побегов, особенно корневищных трав, в частности овсяницы красной. Подкормка способствует лучшему формированию плодэлементов и не допускает загущения и полегания посевов, которые наблюдаются, как правило, при внесении высоких доз азотных удобрений, особенно в годы с избыточным влагообеспечением [4].

Цель работы: В статье приведены экспериментальные данные научного поиска, направленного на повышение семенной продуктивности овсяницы красной путем оптимизации условий ее питания в критические фазы роста и развития в условиях юга Степи Украины. Установлено, что проведение внекорневой подкормки в фазе выхода в трубку овсяницы красной сорта Айра регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га) в сочетании с карбамидом (5 кг/га) на фоне основного удобрения ($N_{60}P_{45}K_{45}$) весной в начале отрастания семенных посевов способствовало формированию максимального продуктивного стеблестоя (661 шт./м²), массы 1000 семян (1,20 г).

Это обусловило формирование семенной продуктивности 480 кг/га, что на 12 кг/га выше в сравнении с фоном N_{60} и на 164 кг/га выше в сравнении с не удобренными деланками.

Материал и методы. Опыты проводились в 2014–2018 гг. на опытном поле ДВНЗ «Херсонского государственного аграрного университета» – темно-каштановые среднесуглинные среднесолонцеватые с содержанием гумуса в пахотном горизонте на уровне 2,34–2,60%. Содержание подвижных форм элементов минерального питания: азота – 17–20 мг/кг почвы; фосфора – 49–65; калия – 280–360 мг/кг почвы, рН – 6,9–7,2. Залегания грунтовых вод на глубине 7,5–13 м. Регионы южной и сухой Степи с увлажнением принадлежат к помирносухой и очень сухой категории.

Помимо этого, вероятность сухих лет среднемноголетнего цикла составляет 30–35%, а 45–55% – еще более сухих и только 10–15% с повышенным увлажнением. В связи с этим агропотенциалы сельскохозяйственных культур в этой 78 зоне относительно низкие. [12–15].

Посев весенний, сплошной, под покров ярового ячменя с нормой высева 3,0 млн всхожих семян. Повторность опыта трехкратная, площадь учетного участка – 30 м². Внесение минеральных удобрений проводили осенью под основную обработку почвы согласно схеме исследований.

Внесение минеральных удобрений проводили осенью под основную обработку почвы согласно схеме исследований. Микроудобрение «Брексил Микс» (2 кг/га) вносили в фазу выхода в трубку овсяницы красной (по схеме исследований). «Брексил Микс» содержит: Cu – 0,8 %, В – 1,2 %, Fe – 0,6 %, Mg – 3,6 %, Mn – 0,7 %, Zn – 5 %.

В опыте использовали также водорастворимое удобрение «Плантафол», в состав которого входят: N – 5,0 %; P₂O₅ – 15,0 %; K₂O – 45,0 %; В – 0,02 %; Fe – 0,01 %; Mn – 0,05 %; Zn – 0,05 %; Cu – 0,05 %, при этом Cu, Fe, Mn, Zn – хелаты в форме ЭДТА (этилендиаминтетрауксусной кислоты).

За 1–2 дня до сбора урожая отбирали пробные снопы для исследования структуры семенного травостоя и биологического урожая семян. Учет урожая проводили со всех повторений опыта с последующей доочисткой семян и пересчетом на стандартную влажность 15 % [13, 17].

Следует отметить, что в 2016 году температура воздуха превысила среднемесячный показатель на 4,0, а в 2015 году – на 2,9°C. В апреле показатели температуры воздуха были почти в пределах многолетних показателей. Превышение показателя на 45 2,6°C было отмечено в 2016 году и на 1,5°C – в 2017 году. В 2015 году в отличие от предыдущих данных температура воздуха была меньше на 0,7°C от среднемноголетних показателей.

В мае и июне термический показатель дал похожие показатели. Так, в 2015 году этот показатель за обоих месяцев был одинаковый и составлял 1,0°C. В мае 2016 температура воздуха почти равнялась многолетним показателям и составляла 16,2°C, а в июне превышала на 2,2°C.

Июль и август характеризовались более значительным превышением температурного режима от многолетних показателей. В 2014 году температура воздуха в июле и августе была выше на 3,2°C за многолетние показатели. В 2015 году по сравнению с 2017 годом температура воздуха была несколько меньше, но выше многолетних данных, климатический показатель на 1,5 и 2,9°C, соответственно. В июле 2016 температура воздуха составляла 24,4°C, что выше многолетнего показателя на 2,5°C, а в августе – 24,7°C – на 3,4°C, соответственно.

Максимальное количество осадков в марте выпала в 2015 году – 53,8 мм, что превысило многолетние показатели на 27,8 мм. В отличие от предыдущих лет в 2016 году в марте количество осадков было меньше на 6,9 мм, что составляло 19,1 мм. В апреле и мая 2018 года осадков было меньше многолетних показателей на 3,5 и 3,8 мм, а выпавшие были в виде ливней в пределах одной декады. В другие годы (2015 и 2016) ситуация с осадками была противоположной от 2018 года. В апреле 2015 года выпало больше на 32,5 мм осадков, а в мае – 44,9 мм по сравнению с многолетними показателями.

Аналогичная ситуация была и в 2016 году – превышение от нормативных показателей составило 23,8 и 29,7 мм соответственно. Июнь 2014 отличался от других исследуемых лет (2015 и 2016) большим количеством осадков, которые составили на конец месяца 64,4 мм (143,1% нормы). В этот период и в другие годы отмечалась нехватка осадков: в 2015 году – на 6,7, а в 2016 году – 2,0 мм. Наиболее засушливым в 2018 году был июль за который пришлось лишь 19,4 мм, что меньше многолетних на 29,6 мм. В 2015 году количество осадков превышала многолетние показатели на 113,5% и составила 104,6 мм.

Результаты и обсуждение. Результаты исследований показали, что внесенные минеральные удобрения влияли на рост и развитие растений овсяницы красной сорта Айра. Так, средняя высота генеративных побегов в вариантах без основного удобрения колебалась от 72 до 86 см, а при внесении N_{60} увеличивалась на 4–6 см. При внесении полного минерального удобрения ($N_{60}P_{45}K_{45}$) средняя высота побегов была больше на 9–11 см по сравнению с вариантами без основного удобрения.

Проведение внекорневой подкормки в фазу выхода в трубку карбамидом (5 кг/га), «Плантафолом» (2 кг/га) и регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га) на фоне основного удобрения (N₆₀) способствовало увеличению высоты побегов соответственно на 4; 3; 4 см по сравнению с аналогичными вариантами без основного удобрения. При внесении полного минерального удобрения (N60P45K45) в сочетании с внекорневой подкормкой вышеуказанными препаратами средняя высота побегов дополнительно возросла еще на 5–8 см по сравнению с внесением одних азотных удобрений N60.

Однако наибольшая высота растений (85 см) отмечена на участках, где на фоне минеральных удобрений (N60P45K45) проводили внекорневые подкормки «Плантафолом» (2 кг/га) в соединении с «Брексил Миксом» (2 кг/га) в фазу выхода в трубку.

Вместе с тем факторы, которые изучались, повлияли на количество генеративных и вегетативных побегов. Наименьшим оно было в варианте без удобрений (соответственно 374 и 600 шт./м²). Наиболее существенно количество побегов росло на фоне основного удобрения. Внекорневые подкормки карбамидом (5 кг/га), «Плантафолом» (2 кг/га) и регулятором роста «Амино Виск» (0,5 кг/га) способствовали максимальному росту числа генеративных побегов: при внесении их на фоне N60 и N60P45K45 этот показатель составлял соответственно 518–576 и 5800–632 шт./м².

При этом количество вегетативных побегов повышалось соответственно на 22–67 и 23–132 шт./м². Наибольшее количество генеративных (651 шт./м²) и вегетативных побегов (864 шт./м²) отмечено при применении композиции из карбамида (5 кг/га) и «Брексил Микс» (2 кг/га) на фоне минеральных удобрений N60P45K45. При подкормке этой же композицией на фоне N60 и на участках без удобрения количество генеративных пагонов было меньше соответственно на 3,5 и 24 %, а вегетативных – на 6,4 и 23,3 %.

В наших исследованиях было отмечено увеличение массы 1000 семян на 0,03–0,07 г от внесения N60 и на 0,07–0,14 г от удобрения N60P45K45 при 0,91 г на контроле. Наибольшей масса 1000 зерновок (1,19 г) была при проведении внекорневой подкормки из «Плантафола» (2 кг/га) и регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га) на фоне основного удобрения N₆₀P₄₅K₄₅.

Семенная продуктивность овсяницы красной сорта Айра на участках без удобрений в среднем за 2015–2018 гг. составила 128 кг/га. Проведение внекорневой подкормки карбамидом (5 кг/га), «Плантафолом» (2 кг/га), регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га) и их композициями в сравнении с минеральными удобрениями увеличивало урожайность семян в зависимости от варианта на 30–137 кг. На фоне удобрения N₆₀ прирост урожая составил 185–304 кг/га. При внесении полного минерального удобрения (N₆₀P₄₅K₄₅) урожайность возрастала на 217–307 кг/га по сравнению с участками без удобрений (таблица 1).

Таблица 1

Влияние удобрений на семенную продуктивность и посевные качества овсяницы красной сорта Айра

№	Основное удобрение (Фактор А)	Внекорневая підкормка в фазу выхода в трубку	Среднее 2014–2018 гг.		
			Урожайность семян, кг/га	Интенсивность роста, %	Всхожесть, %
1	Без удобрений	Без подкормки	150	42	71
2		Карбамид – 5	180	46	71
3		Плантафол – 2	224	49	70
4		Амино – Виск – 0,5	252	54	71
5		Карбамид – 5 + Амино – Виск – 0,5	316	58	71
6		Плантафол – 2 + Амино – Виск – 0,5	297	63	73
7	P ₄₅ K ₄₅	Без подкормки	345	46	72
8		Карбамид – 5	389	49	71
9		Плантафол – 2	405	50	73
10		Амино – Виск – 0,5	443	62	74
11		Карбамид – 5 + Амино – Виск – 0,5	468	65	76
12		Плантафол – 2 + Амино – Виск – 0,5	474	73	76
13	N ₃₀ P ₄₅ K ₄₅	Без подкормки	387	59	74
14		Карбамид – 5	411	65	75
15		Плантафол – 2	424	68	76
16		Амино – Виск – 0,5	459	71	77
17		Карбамид – 5 + Амино – Виск – 0,5	480	73	78
18		Плантафол – 2 + Амино – Виск – 0,5	477	75	77
19	N ₆₀ P ₄₅ K ₄₅	Без подкормки	387	68	77
20		Карбамид – 5	411	71	78
21		Плантафол – 2	424	73	79
22		Амино – Виск – 0,5	459	75	81
23		Карбамид – 5 + Амино – Виск – 0,5	480	79	82
24		Плантафол – 2 + Амино – Виск – 0,5	477	81	84

НСП₀₅, кг/га: 2014 г.: А – 12,6; В – 17,9; АВ – 12,7; 2015 г.: А – 12,9; В – 18,1; АВ – 14,2.

При этом эффективность внекорневой подкормки уменьшалась с ростом фона основного удобрения. При применении на хелатной основе водорастворимых удобрений растения через листья получают питательные вещества, которые способны вызвать значительные изменения в росте и развитии,

включаясь в обмен веществ, повышают уровень жизнедеятельности, экономят для растений воду. В результате благоприятно проходит процесс цветения и формирования завязи, сдерживается перерастание растений, улучшаются посевные качества семян.

Погодные условия 2014, 2016 г. были неблагоприятными для формирования урожая семян из-за высоких температур и отсутствия осадков в течение вегетации и формирования урожая семян овсяницы красной. Разница по сравнению с 2015 и 2018г.г. составила 42–131 кг/га (параметр был меньше на 37–47 %). При этом внекорневые подкормки регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га), карбамидом или «Плантафолом» снижали негативное воздействие неблагоприятных условий на формирование плодоеlementов овсяницы красной.

Лабораторные исследования посевных качеств семян показали, что сила роста и всхожесть семян зависели от варианта удобрения. Больше всего эта зависимость проявляется в интенсивности роста, так как этот показатель более объективный и на него влияет в большей степени не количество проросших семян, а его качественные показатели, такие как величина развития проростка и корневой системы. Номинальной силой роста была в вариантах без внесения минеральных удобрений (39–63 %), наибольшей – при внесении полного минерального удобрения N60P45K45 (68–80 %).

Во всех вариантах опыта были получены кондиционные семена, однако показатель всхожести был разный – от 70 % на контроле до 84 % в вариантах, в которых на фоне основного удобрения N60P45K45 проводилась внекорневая подкормка карбамидом (5 кг/га) или «Плантафолом» (2 кг/га) в сочетании с регулятором роста «Амино Виск» (0,5 кг/га).

Выводы. Проведение внекорневой подкормки в фазу выхода в трубку овсяницы красной сорта Айра регулятором роста «Амино Виск» (2 кг/га) в сочетании с карбамидом (5 кг/га) на фоне основного удобрения (N60P45K45) весной в начале отрастания семенных посевов способствовало формированию максимального продуктивного стеблестоя (681 шт./м²), массы 1000 семян (1,20 г), что обусловило формирование семенной продуктивности 480 кг/га, это на 12 кг/га выше в сравнении с фоном N60 и на 164 кг/га выше в сравнении с неудобренными делянками.

Литература

1. Методика проведения опытов в кормопроизводстве / под ред. А. О. Бабича. – Винница, 1994. – 87 с.
2. Семеноводство и семенной контроль / Й. Берна [и др.]: [пер. с чеш.]. – М.: Колос, 1981. – 335 с. – (Семеноводство и семенной контроль).
3. Богородская, П. Б. Влияние сроков уборки на урожай семян злаковых трав / П. Б. Богородская, В. В. Павлинова // Сборник научных трудов БелНИИ мелиорации и водного хозяйства. – 1985. – № 33. – С. 121–127.
4. Антонов, С. Ф. Семеноводство злаковых трав, особенности технологии выращивания семян новых и перспективных сортов / С. Ф. Антонов, С. И. Колесник // Семеноводство. – 2005. – № 11. – С. 7–10, 15–16.
5. Городний М. М. Агрохімія: підручник. - 4-те вид., переробл. та доп. М. - К.: Арістей, 2008. - 936 с.
6. Анспок П. И. Почвенные условия и эффективность применения микроэлементов в Латвийской ССР : автореф. на соискание учен. степени д-ра с.-х. наук / П. И. Анспок - Каунас, 1979. - 53 с.
7. Необхідність досягнення удосконалення системи удобрення стокоосу безостого для отримання найкращих врожайів Вісник Хмельницького національного університету 2019, № 6 С. 20-25
8. Посевные качества и формирование урожая овсяницы красной в зависимости от внекорневых подкормок “AzHvM” EIB-nin “Elmi asarlar toplusu” – 2020, XLI cild C. 118-127
7. Кутузова А. А., Трофимова Л. С., Козьминых Н. В., Антонова Л. С. Бобовые травы при различных системах ведения сеяных сенокосов, Кормопроизводство. - 1998. - №6. - С. 5 - 9.
8. Fischer D. Standortgerecht, bedarfsorientiert, umweltvertraglich / D. Fischer // Landw. Z. Rheinland. - 1987. - Т. 154.- № 13. - S. 888 - 892.
9. Holmes W. The role nitrogen in intensive grassland production the future / Proceedings of an international Symposium of the Karoepan Grassland Federation on "The role of nitrogen in intensive production" Wageningen the Netherlands. - 1980. - P. 149 - 158.
10. Anon. Lolium perenne L. (loietto, fogueio inglese) // Terra Vita, 1985; Т. 26. № 9.-P. 77-82.
11. Гаврилюк, Н. Н. Основы современного семеноводства / Н. Н. Гаврилюк: на укр. яз. – Киев: ННЦ «ИАЭ», 2004. – 256 с.
12. Доспехов, Б. А. Методика полевого опыта / Б. А. Доспехов. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Агропромиздат, 1985. – 351 с.
13. Ушкаренко В.О., Нікішенко В.Л., Голобородько С.П., Коковихін С.В. Дисперсійний і кореляційний аналіз результатів польових дослідів: [навчальний посібник] / - Херсон: Айлант, 2008. – 372 с.
14. Гаврилюк М.М. Основи сучасного насінництва К.; ННУІАЕ, 2004., 256 С.
15. Газданов А.У. Бурнацев М.Г. Продуктивность капустных (крестоцветных) растений в качестве пожнивных промежуточных посевов в условиях РСО Алания / Сб. науч. тр. Сев.-Осетия ун.-т им. М.Г. Хетагурова – 2000. – Вып. 1. – с. 99-102.
16. Дерпш Р. Опыт Южной Америки: этапы реализации технологии прямого посева, Земледелие, 2008, № 1, -С. 6-9.
17. Насінництво й насіннезнавство польових культур / [за ред. М.М. Гаврилюка]. – Х., 2007. – 214 с.

References

1. Metodika provedeniya opytov v kormoproizvodstve / pod red. A. O. Babicha. – Vinnica, 1994. – 87 s.
2. Semenovodstvo i semennoj kontrol / J. Berna [i dr.]: [per. s chesh.]. – M.: Kolos, 1981. – 335 s. – (Semenovodstvo i semennoj kontrol).
3. Bogorodskaya, P. B. Vliyanie srokov uborki na urozhaj semyan zlakovyh trav / P. B. Bogorodskaya, V. V. Pavlina // Sbornik nauchnyh trudov BelNII melioracii i vodnogo hozyajstva. – 1985. – № 33. – S. 121–127.
4. Antonov, S. F. Semenovodstvo zlakovyh trav, osobennosti tehnologii vyra- shivaniya semyan novykh i perspektivnykh sortov / S. F. Antonov, S. I. Kolesnik // Semenovodstvo. – 2005. – № 11. – S. 7–10, 15–16.
5. Gorodnij M. M. Agrohimiya: pidruchnik. - 4-te vid., pererobl. ta dop. M. - K.: Aristej, 2008. - 936 s.
6. Anspok P. I. Pochvennye usloviya i efekktivnost primeneniya mikroelementov v Latvijskoj SSSR : avtoref. na soiskanie uchen. stepeni d-ra s.-h. nauk / P. I. Anspok - Kaunas, 1979. - 53 s.

7. Neobhidnist dosyagnennya udoskonalennya sistemi udobrennya stokolosu bezostogo dlya otrimannya najkrashih vrozhayiv Visnik Hmelnickogo nacionalnogo universitetu 2019, № 6 S. 20-25
8. Posevnye kachestva i formirovanie urozhaya ovsyaniy krasnoj v zavisimosti ot vnekornevnyh podkormok "AzHvM" EIB-nin "Elmi əsərlər toplusu" – 2020, XLI cild S. 118-127
7. Kutuzova A. A., Trofimova L. S., Kozminykh N. V., Antonova L. S. Bobovye travy pri razlichnyh sistemah vedeniya seyanyh senokosov, Kormoproizvodstvo. - 1998. - №6. - S. 5 - 9.
8. Fischer D. Standortgerecht, bedarfsorientiert, umweltverträglich / D. Fischer // Landw. Z. Rheinland. - 1987. - T. 154.- № 13. - S. 888 - 892.
9. Holmes W. The role nitrogen in intensive grassland production the future / Proceedings of an international Symposium of the Karoepan Grassland Federation on "The role of nitrogen in intensive production" Wageningen the Netherlande. - 1980. - P. 149 - 158.
10. Anon. Lolium perenne L. (loietto, fogeio inglese) // Terra Vita, 1985; T. 26. № 9.-P. 77-82.
11. Gavrilyuk, N. N. Osnovy sovremennoogo semenovodstva / N. N. Gavrilyuk: na ukr. yaz. – Kiev: NNC «IAE», 2004. – 256 s.
12. Dospheov, B. A. Metodika polevogo opyta / B. A. Dospheov. – 5-e izd., dop. i pererab. – M.: Agropromizdat, 1985. – 351 s.
13. Ushkarenko V.O., Nikishenko V.L., Goloborodko S.P., Kokovihin S.V. Dispersijnij i korelyacijnij analiz rezultatov polovih doslidiv: [navchalnij posibnik] / - Herson: Ajlant, 2008. – 372 s.
14. Gavrilyuk M.M. Osnovi suchasnogo nasinnictva K.; NNUIAE, 2004., 256 S.
15. Gazdanov A.U. Burnacev M.G. Produktivnost kapustnyh (krestocvetnyh) rastenij v kachestve pozhnivnyh promezhutochnykh posevov v usloviyah RSO Alaniya / Sb. nauch. tr. Sev.-Osetiya un.-t im. M.G. Hetagurova – 2000. – Vyp. 1. – s. 99-102.
16. Derpsh R. Opyt Yuzhnoj Ameriki: etapy realizacii tehnologij pryamogo poseva, Zemledelie, 2008, № 1, -S. 6-9.
17. Nasinnictvo j nasinnyeznavstvo polovih kultur / [za red. M.M. Gavrilyuka]. – H., 2007. – 214 s.

Рецензія/Peer review : 14.06.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 658.5:330.115:338.242

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-195-199

ВІВЧАР О. І.

Тернопільський національний економічний університет

ГЕВКО В. Л.

Народний депутат Верховної Ради України

ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР: СОЦІОГУМАНІТАРНІ КОНТЕКСТИ

У статті досліджено аналітичні інструменти оцінки економічної безпеки системи підприємницьких структур в сучасних умовах. Обґрунтовано основні показники оцінки соціальної безпеки підприємств. Як результат наукових досліджень, ідентифіковано три напрямки формування системи економічної безпеки підприємств в контексті соціогуманітарної компоненти.

Ключові слова: система підприємницьких структур, оцінка економічної безпеки, соціогуманітарна компонента, соціальна безпека, аналітичні інструменти.

VIVCHAR O.

Ternopil National Economic University

GEVKO V.

Members of the Ukrainian Parliament

FORMATION OF ANALYTICAL INSTRUMENTS FOR EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY OF THE SYSTEM OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES: SOCIO-HUMANITARIAN CONTEXTS

The article investigates analytical tools for assessing the economic security of system at business structures in modern conditions. The main indicators of social security assessment at enterprises are substantiated. As a result of scientific research, three directions of formation the system at economic security of enterprises in the context of the socio-humanitarian component have been identified.

Modern scientific research points to fact that the formation of analytical tools for assessing the economic security of enterprises in the context of the socio-humanitarian component is a set of different ways targeted influence of management entities on their activities, on which depends the result.

The article substantiates the main indicators of social security assessment of enterprises, in particular their shortcomings and prospects for application. It is established that the integrated planning system of criteria for assessing the level of socio-humanitarian development of employees the system of business structures should include not only quantitative but also qualitative indicators, grouped according to certain criteria based on the calculation of integrated assessment.

It is investigated that the system of indicators analytical studies of economic security at enterprises of socio-humanitarian component should be based on the principles of dual approach and defined as an ordered set of values (indicators and indicators) demonstrating the state of economic security and dynamics of security management.

It is substantiated that the necessary condition is compliance with certain principles of forming a system of indicators as part of analytical tools in the context of socio-humanitarian component of economic security at enterprises in particular: tree structure the system of indicators, its awareness, acceptable multicollinearity, verification, optimal ratio of absolute and relative indicators and dynamic indicators, one-vector orientation, objectivity, taking into account external factors.

It is noted that as a practical mechanism there are analytical tools and indicators of socio-humanitarian development, evaluation are auxiliary - which transform the quantitative values of analytical indicators into a descriptive scale for determining the level of economic security at enterprises, accounting play a service role as a source of accounting data.

It is established that formation the system of economic security at enterprises is carried out on the basis of three areas: substantiation of indicators economic security of enterprises required by the management system of socio-humanitarian factors for diagnosis and monitoring of socio-humanitarian development; determination of necessary accounting data and the formation of appropriate accounting tools in the accounting system of the enterprise; substantiation the scale of values indicators at economic security of enterprises corresponding to different levels.

Key words: system of business structures, assessment of economic security, socio-humanitarian component, social security, analytical tools.

Однією з важливих умов ефективного функціонування і розвитку підприємства є аналіз та забезпечення його економічної безпеки. Вона забезпечується певним станом наявних ресурсів підприємства, за якого гарантуються найбільш ефективне їх використання та запобігання негативному впливу зовнішніх і внутрішніх загроз (дестабілізуючих факторів). Саме тому для забезпечення та підтримки надійного стану економічної безпеки необхідно постійно аналізувати економічний стан, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин і руху наявних ресурсів у процесі фінансово-господарської діяльності кожного підприємства, тобто проводити діагностику економічного стану суб'єктів господарювання з метою зміцнення соціальної складової.

Вагомий внесок у дослідження наукової проблематики забезпечення економічної безпеки системи підприємницьких структур в контексті соціогуманітарної компоненти досліджують такі вітчизняні науковці як

А. Баланда, О. Вівчар, В. Захарченко, М. Єрмошенко, Е. Лібанова, Є. Лисицина, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожкова, М. Флейчук, У. Щурко, зарубіжні дослідники Д. Бекер, Ч. Волен, С. Гантінгтон, Л. Гончаренко, М. Грондона, І. Ерліх, Р. Інгларт, Л. Коженювські, Р. Латов, Г. Моргентан, Е. Олейников, М. Портер, Дж. Райда, Дж. Свіні, Л. Філіппс, М. Флейчук та ін.

Метою роботи є дослідження аналітичних інструментів оцінки економічної безпеки системи підприємницьких структур в контексті соціогуманітарної компоненти.

На основі проведених досліджень встановлено, що під системою показників, що характеризує певний економічний суб'єкт або явище, розуміють: а) сукупність взаємопов'язаних величин, що всесторонньо віддзеркалюють стан або розвиток даного суб'єкта або явища; б) упорядковану сукупність показників, у якій кожний показник дає кількісну або якісну характеристику певної сторони господарської діяльності підприємницьких структур, має властивості зведення й подільності, пов'язаний з іншими показниками, але не дублює їх [3].

Важливо відзначити науковців, що не розглядають сутності соціальної безпеки підприємства на рівні суб'єкта господарювання, але при цьому пропонують параметри, що її характеризують. Так автори наголошують, що для дослідження соціальної безпеки важливе значення мають такі показники: розмір мінімальної заробітної плати; середня заробітна плата; чисельність працівників, заробітна плата яких нижча від прожиткового мінімуму; заборгованість по заробітній платі; частка заробітної плати в ціні; витрати сім'ї працівника на харчування; темпи скорочення персоналу; тривалість робочого тижня тощо.

І. В. Жиглей підкреслює, що для підтримки рівня соціальної безпеки підприємства доцільно визначати показники, що можуть бути одержані з системи бухгалтерського обліку, а саме: співвідношення мінімальної (встановленої державою) і середньої заробітної плати, що є на підприємстві, та динаміка їх зростання (позитивною є тенденція до зменшення); співвідношення найвищої та найнижчої заробітної плати на підприємстві (позитивною є тенденція до зменшення); відсоток витрат на соціальну сферу (за напрямками) відносно фонду оплати праці та відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення); відсоток витрат на соціальні програми, спрямовані на допомогу місцевому населенню відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення).

Також автор наголошує, що особливу групу показників повинна складати група, що фіксує зміни соціальної структури та якості підприємства, яка б містила ціннісні орієнтації, мотивацію, рівень професіоналізму, відповідальності, дисциплінованості, освіти, удосконалення знань та навиків, підвищення продуктивності праці на підприємстві, рівня освоєння нових технологій та режимів роботи, економічні показники соціальної конфліктності, за якими можна буде визначити адаптацію суб'єктів господарювання до нових умов та вжити заходи для підвищення рівня соціальної безпеки [1].

Стосовно показників та параметрів оцінки соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств доцільно зазначити, що їх сутність значно обмежена і охоплює, як правило, лише кількісні характеристики діяльності підприємства.

Дотримуючись логіки наукового дослідження, нами окреслено основні характеристики цієї категорії, а саме: здатність підприємства протистояти несприятливим зовнішнім і внутрішнім впливам забезпечення працівникам належного рівня доходів та прийнятних умов праці і відпочинку; систему взаємовигідних партнерських відносин між персоналом та керівництвом підприємства; стан захищеності працівників підприємства, будь-якого класу та інших соціальних верств і груп від загроз.

Нами сформовані основні показники соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємницьких структур та представлені у табл. 1.

Таким чином, на підставі ретельного аналізу існуючої статистичної бази й особливостей соціогуманітарних процесів, що виникли в Україні протягом останніх років економічних реформ, вивчення досвіду, встановлено, що цілісна планова система критеріїв оцінки рівня соціогуманітарного розвитку трудових колективів повинна включати не тільки кількісні, але і якісні показники, згруповані за певними ознаками. В системі планування найбільш повно і комплексно система таких показників може бути згрупована за наступними критеріями:

1. Досягнутий рівень реальних доходів і майнової забезпеченості працівників підприємства (організації, установи), що включає: середній рівень заробітної плати, номінальні й середні реальні доходи працівників підприємства в цілому, окремих соціальних груп або індивідуумів; обсяг нагромаджень у розпорядженні працівників; питома вага грошових витрат у сукупних витратах; питома вага незареєстрованих доходів у сукупних витратах, питома вага мінімального споживчого кошика в середніх сукупних витратах працівників підприємства; частка витрат на харчування в сукупних витратах.

2. Рівень соціальної захищеності членів трудового колективу характеризує надійність системи соціального страхування і рівень гарантованого соціального забезпечення працюючих. Вирішення цих проблем з розвитком ринкових відносин усе більшою мірою покладається на підприємства, організації й установи.

3. Рівень споживання матеріальних благ, культурних і побутових послуг працівниками підприємства характеризує: рівень забезпеченості задоволення потреб у предметах взуття й одягу, обсяги споживання найбільш важливих предметів культурно-побутового призначення, гігієни, санітарії, косметики

і товарів довгострокового використання; рівень побутового обслуговування підприємством своїх працівників; стан забезпеченості працівників послугами торгівлі і громадського харчування; рівень транспортного обслуговування і зв'язку; обсяги споживання найбільш життєво важливих продовольчих товарів, індекс збалансованості харчування.

Таблиця 1

Перелік основних показників оцінки соціальної безпеки підприємств

Діючі показники	Недоліки діючих показників	Перспективи використання
розмір мінімальної заробітної плати; середня заробітна плата; чисельність працівників, заробітна плата яких нижча від прожиткового мінімуму; заборгованість із заробітної плати частка заробітної плати в ціні; витрати сім'ї працівника на харчування; темпи скорочення персоналу; тривалість робочого тижня тощо;	– нестача показників, що представляють оцінку якісних характеристик рівня соціальної безпеки; – відсутність показників, що характеризують продуктивність діяльності підприємства у контексті соціальної безпеки;	розмір мінімальної заробітної плати; середня заробітна плата; чисельність працівників; заборгованість із заробітної плати (оцінка інтенсивності динаміки кількісних характеристик);
– співвідношення мінімальної (встановленої державою) і середньої заробітної плати, що є на підприємстві, та динаміка їх зростання (позитивною є тенденція до зменшення); – співвідношення найвищої та найнижчої заробітної плати на підприємстві (позитивною є тенденція до зменшення); – відсоток витрат на соціальну сферу (за напрямками) відносно фонду оплати праці та відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення); – відсоток витрат на соціальні програми, спрямовані на допомогу місцевому населенню, відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення);	– відсутність взаємозв'язку та взаємозалежності стану соціальної безпеки з показниками, що відображають результативність діяльності підприємства; – відсутність показників, що характеризують результативність діяльності підприємства та результати діяльності його працюючих;	співвідношення мінімальної (встановленої державою) і середньої заробітної плати, що є на підприємстві, та динаміка їх зростання (позитивною є тенденція до зменшення); співвідношення найвищої та найнижчої заробітної плати на підприємстві (позитивною є тенденція до зменшення).
зміни соціальної структури та якості підприємства, яка б включала ціннісні орієнтації, мотивацію, рівень професіоналізму, відповідальності, дисциплінованості, освіти, удосконалення знань та навиків, підвищення продуктивності праці на підприємстві, рівня освоєння нових технологій та режимів роботи, економічні показники соціальної конфліктності, за якими можна буде визначити адаптацію суб'єктів господарювання до нових умов та вжити заходів для підвищення рівня соціальної безпеки.	– нерозробленість системи показників, що характеризують стан соціальної безпеки за означеними напрямками; – відсутність якісних характеристик соціальної безпеки через їх зв'язок з результатами діяльності підприємства; – не визначено зв'язок рівня соціальної безпеки з проміжними та кінцевими результатами діяльності суб'єкта господарювання.	

4. Житлові умови членів трудового колективу: забезпеченість житловою площею, якість житла і комунальних послуг, що надаються підприємством; питома вага працівників, що не мають власного житла; виконання плану з будівництва нового житла; наявність і будівництво об'єктів соціальної інфраструктури, дитячих ясел і садків, профілакторіїв, санаторіїв, будинків відпочинку; облаштованість населених пунктів, устаткування житлового фонду комунальними вигодами (водопровід, опалення, каналізація, газ) і т. д.

Українські сім'ї продовжують жити в набагато меншому за площею і менш комфортному житлі, ніж населення розвинутих країн. Кожна сьома родина (або 13% населення) немає окремої квартири і живе в гуртожитку або тимчасово винаймає квартиру. В Україні нараховується 116 тис. комунальних квартир, у яких живе по 2-3 сім'ї, не пов'язані родинними відносинами.

5. Умови праці: рівень зайнятості, тривалість робочого тижня, робочого дня і часу відпочинку, характеристика рівня продуктивності й інтенсивності праці, забезпеченість працівників санітарно-побутовими приміщеннями, рівень санітарно-гігієнічних умов праці, рівень частоти травматизму в розрахунку на 100 працюючих, стан охорони праці і рівень дотримання правил техніки безпеки, стан загальної культури виробництва і його технічне оснащення (питома вага засобів механізації й автоматизації робочих процесів, питома вага ручної праці).

6. Ступінь задоволення потреб працівників підприємства у сферах фізичного, духовного й соціального розвитку. У цей блок включені: умови і якісний рівень медичного обслуговування працівників підприємства, рівень забезпеченості потреб працівників у сфері фізичної культури і спорту, відсоток працівників, що поліпшили своє здоров'я в санаторіях, профілакторіях, будинках відпочинку, за туристичними путівками і т. д.; відсоток працівників, що навчаються у вищих, середніх спеціальних навчальних закладах, у системі підготовки робочих кадрів на підприємстві; чисельність і відсоток працівників, що підвищують свою кваліфікацію; відсоток працівників, зайнятих некваліфікованою працею; загальний рівень освіти працівників; рівень суспільно-політичної активності працівників підприємства, наявність і характер функціонального використання культосвітніх і інших естетичних установ підприємства.

7. Стан здоров'я і тривалість життя працівників підприємства (організації, установи). До характеристик цієї групи належать: відсоток працівників, що мають професійні захворювання; відсоток загальної захворюваності працівників; величина коефіцієнта умовного здоров'я; питома вага працівників, що вважають стан свого здоров'я незадовільним; тривалість активного трудового довіголліття, час виходу на пенсію і т. д.

8. Рівень суспільно-правових гарантій, що мають працівники підприємства. Показники цієї групи характеризують: рівень правової захищеності окремих верств населення, систему нормативного забезпечення прав і свобод працівника підприємства, реальну дієвість системи правових гарантій на підприємстві.

Доречно наголосити, що дослідження та підтримка рівня соціальної безпеки повинна здійснюватись з метою забезпечення стійкої діяльності підприємства, мінімізації втрат і збереження контролю над його власністю, а також для забезпечення задоволення матеріальних і нематеріальних потреб працівників та реалізації інтересів підприємства [4].

Систему показників аналітичних досліджень економічної безпеки підприємств соціогуманітарної компоненти на засадах дуального підходу можна визначити як упорядковану сукупність величин (показників та індикаторів), що всесторонньо віддзеркалюють стан економічної безпеки підприємств та динаміку результатів безпекоорієнтованого управління, мають властивості зведення та розподілу, пов'язані з іншими показниками, але не дублюють їх. Узагальнення рекомендацій фахівців дозволяє уточнити зміст вимог до формування системи показників стосовно аналітичних досліджень економічної безпеки підприємств соціогуманітарної компоненти:

- система повинна містити: а) групи окремих (частинних) факторних – показників та відповідні узагальнюючі результатні показники, залежні від частинних; б) необхідно-достатню кількість показників для оцінки окремих складових та ознак економічної безпеки підприємств, результатів безпекоорієнтованого управління соціогуманітарними чинниками; в) показники, значимі для дослідження економічної безпеки підприємств соціогуманітарної компоненти, стосовно яких є чітко визначений алгоритм розрахунку та його інформаційне забезпечення;

- система повинна мати ознаки загальнотеоретичної інтерпретації, – взаємозв'язку і цілеспрямованості як окремих показників, їх груп, так і системи в цілому, та інтегрованості, що дозволяє застосовувати її при програмно-цільовому управлінні соціогуманітарними чинниками, економічною безпекою підприємств;

- система повинна передбачати можливості порівняння показників у – просторі та часі, прогнозування спрямованості їх динаміки, та враховувати особливості виду економічної діяльності та галузевої приналежності підприємств [2].

На основі формування аналітичних інструментів дослідження соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств, з практичної точки зору застосовують, як кількісні, так і якісні підходи та метод. Метод вирівнювання для інтегральної оцінки економічної безпеки підприємства використано за правилом: чим ближче значення інтегральної оцінки до нуля, тим вищим є фінансовий потенціал підприємства. Розраховане значення інтегрального показника економічної безпеки підприємства дає змогу визначити місце порівнюваного підприємства в сукупності підприємств певної галузі [6]. За допомогою методу вирівнювання даних визначають рівень відхилення показників окремого підприємства від еталонного, у якого значення інтегрального показника економічної безпеки наближається до нуля. Нами розроблено алгоритм виконання інтегрального рівневого оцінювання рівня економічної безпеки підприємства (рис. 1).

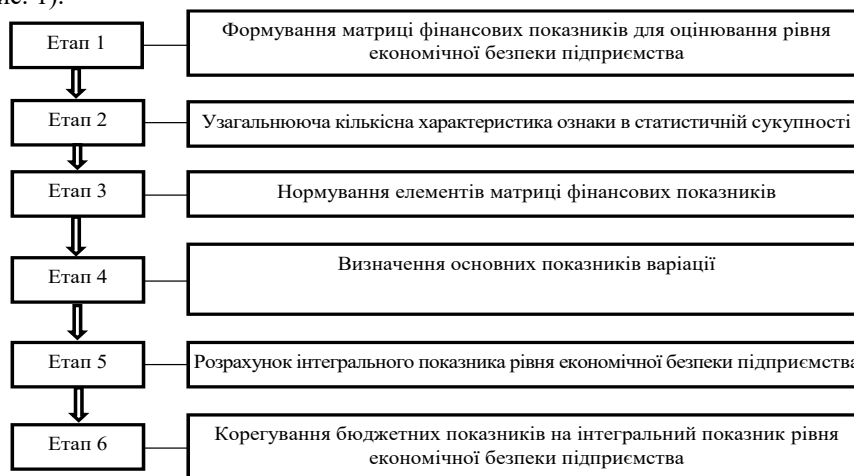


Рис. 1. Алгоритм інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки підприємницьких структур [авторська розробка]

Математичний опис проведених досліджень виконують на основі методів варіаційної статистики з поєднанням зі стандартними значеннями вхідних показників, що використовують для оцінювання економічної безпеки підприємства. Це дає змогу встановити зв'язок економічної безпеки з результатами фінансово-господарської діяльності підприємства в контексті соціогуманітарної компоненти.

Виконання означених умов передбачає виконання певних принципів до формування системи показників у складі аналітичних інструментів в контексті соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств. Так, до традиційних принципів формування системи показників у працях фахівців віднесено принципи: деревовидної структури системи показників, її обізнаності, допустимої мультиколінеарності, верифікованості, оптимального співвідношення абсолютних та відносних показників. Стосовно системи показників аналітичних досліджень у системі управління соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств на засадах дуального та двовекторного підходів означені принципи слід доповнити такими: суттєвості, поєднання статичних та динамічних показників, одновекторної спрямованості, об'єктивності, врахування чинників зовнішнього впливу [5].

Висновок. Резюмуючи вище описане, слід відзначити, що основними аналітичними інструментами оцінювання економічної безпеки підприємств як складової його потенціалу та як ознаки його результативності є: шкали значень аналітичних показників (інтегральних і часткових; статичних і динамічних), що дозволяють оцінити рівень економічної безпеки підприємств. Визначальними є саме аналітичні інструменти та показники-індикатори соціогуманітарного розвитку, оцінювальні ж є допоміжними – що трансформують кількісні значення аналітичних показників у дескриптивну шкалу визначення рівня економічної безпеки підприємств, облікові грають обслуговуючу роль як джерела облікових даних, а не навпаки, як доволі часто розглядається в працях з питань обліково-аналітичного забезпечення управління. Відповідно, формування системи економічної безпеки підприємств здійснюється послідовно у два етапи, які інтегрують три напрямки: 1) обґрунтування індикаторів економічної безпеки підприємств, необхідних системі управління соціогуманітарними чинниками для діагностики та моніторингу соціогуманітарного розвитку, зміст яких обумовлює вимоги до системи облікових інструментів; 2) визначення необхідних облікових даних та формування (удосконалення) відповідних облікових інструментів в системі обліку підприємства; 3) обґрунтування шкали значень індикаторів економічної безпеки підприємств, що відповідають різним рівням.

Література

1. Андрушків Б. М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство: монографія. Тернопіль: Тернограф, 2012. 456 с.
2. Вівчар О. І. Управління економічною безпекою підприємств: соціогуманітарні контексти: монографія. Тернопіль, ФОП Паляниця В. А., 2018. 515 с.
3. Вівчар О. І., Колесніков А. П. Соціальна безпека: навчальний посібник. Тернопіль: ФО-П Шпак В. Б. 2015. 146 с.
4. Куценко В., Трілленберг Г. Парадигма стратегії розвитку соціогуманітарної сфери в контексті глобалізаційних процесів. Вісн. екон. науки України. 2013. № 1 (23).
5. Москаленко С. О. Завдання держави щодо формування єдиного соціогуманітарного простору України в сучасних умовах. URL: http://Documents%20and%20Settings/%20%8B/Downloads/znpnadu_2013_2_3.pdf
6. Трошинський В. П., Скуратівський В. А. Соціогуманітарні пріоритети суспільного розвитку України. Вісник НАДУ 3*2013. С. 106-113.

References

1. Andrushkiv, B. M. (2012) Ekonomichna ta mainova bezpeka pidpriemstva ta pidpriemnytstva. Antyreiderstvo [Economic and property security of enterprise and entrepreneurship. Anti-crap]. Ternopil: Ternohraf. 456. [in Ukrainian].
2. Vivchar, O. I. (2018) Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv: sotsiohumanitarni konteksty [Management of economic security of enterprises: socio-humanitarian contexts]. Ternopil, FOP Palianytsia V. A. 515. [in Ukrainian].
3. Vivchar, O. I., Kolesnikov, A. P. (2015) Sotsialna bezpeka [Social security]. navchalnyi posibnyk – textbook. Ternopil. FO-P Shpak V. B. 2015. 146 p.
4. Kutsenko, V., Trillenberh, H. (2013) Paradyhma strathii rozvytku sotsiohumanitarnoi sfery v konteksti hlobalizatsiinykh protsesiv [The paradigm of the strategy of development of the socio-humanitarian sphere in the context of globalization processes]. Visn. ekon. nauky Ukrainy – Visn. econ. Science of Ukraine. № 1 (23). [in Ukrainian].
5. Moskalenko, S. O. Zavdannia derzhavy shchodo formuvannia yedynoho sotsiohumanitarnoho prostoru Ukrainy v suchasnykh umovakh [Tasks of state the formation of a single socio-humanitarian space of Ukraine in modern conditions] URL: http://Documents%20and%20Settings/%20%8B/Downloads/znpnadu_2013_2_3.pdf [in Ukrainian].
6. Troshchynskiy, V. P., Skurativskiy, V. A. (2013) Sotsiohumanitarni priorytety suspilnoho rozvytku Ukrainy [Socio-humanitarian priorities of social development of Ukraine]. Visnyk NADU – NAPA Bulletin. № 3. 106-113. [in Ukrainian].

Рецензія/Peer review : 12.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-200-203

НАГАЄЦЬ І. Ю.

Запорізький національний університет

ВОРОНКОВ В. В.

Запорізький національний технічний університет

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено систему показників ефективності маркетингу підприємств. Встановлено, що існують якісні, кількісні, соціологічні, бальні, інформаційні методи оцінки ефективності маркетингової діяльності. Досліджено інструменти контролю виконання плану маркетингу. До них відносяться: аналіз збуту; аналіз частки ринку; постатейний аналіз прибутку і витрат; аналіз співвідношення маркетингових витрат і обсягів продажів. Метою аналізу є визначення сильних і слабких сторін; обсягів продажів і частки ринку; дані про збут; валової маржі і маржинального прибутку; співвідношення маркетингових витрат і об'ємів продажів. Запропоновано внутрішні і зовнішні показники у вигляді маркетингової інформаційної системи. Встановлено, що в якості джерела даних для маркетингової інформаційної системи підприємства можуть використовувати дві системи ринкової оцінки, які відображають результати діяльності підприємства і що допомагають заздалегідь дізнатися про можливі проблеми, що насуваються.

Ключові слова. Оцінка, ефективність, продуктивність, маркетингова діяльність, показники, витрати, збут, системи, ринок, покупці, клієнти.

NAGAYETS I.

Zaporizhia National University

VORONKOV V

Zaporizhia National Technical University

SYSTEM OF INDEXES OF EFFICIENCY OF MARKETING COMMUNICATIONS OF ENTERPRISES

An important task of marketing research - to assess the effectiveness and productivity of marketing activities. The management of the enterprise demands from marketers more and more strict reporting and substantiation of expenses. Top managers, given the constant growth of marketing costs, consider them wasteful: unsuccessful new products and failed advertising campaigns, excessively long phone calls and expensive promotions do not affect sales in any way.

Marketing research can partially solve the problem of marketing accountability. Consider the main approach to assessing the effectiveness of marketing activities - a system of indicators of marketing effectiveness.

The of system of indexes of efficiency of marketing of enterprises is investigational. It of is set that high - quality, quantitative, sociological, ball, informative methods of estimation of efficiency of marketing activity are. The of instruments of control of fulfilling the marketing plan are investigational. To of them belong: analysis of sale; analysis of market share; after the articles of analysis of income and charges; analysis of correlation of marketing charges and volumes of sales. The of aim of analysis is determination of strengths and weaknesses; volumes of sales and market share; given about a sale; gross margin and маржинального income; correlation of marketing charges and volumes of sales. Internal of and external indexes are offered as a marketing informative system. It of is set that as a source of data for the marketing informative system of enterprise can use two systems of market estimation, which represent the results of activity of enterprise and that help in good time to know about possible problems which approach.

Keywords. Estimation, efficiency, productivity, marketing activity, indexes, charges, sale, systems, market, customers, clients.

Постановка проблеми. Важливе завдання маркетингового дослідження – оцінка ефективності і продуктивності маркетингової діяльності. Керівництво підприємства вимагає від маркетологів усе більш строгої звітності і обґрунтування витрат. Топ-менеджери враховуючи постійне зростання маркетингових витрат вважають їх марнотратними: невдалі нові товари і провальні рекламні кампанії, надмірно довгі телефонні дзвінки і дорогі акції із стимулювання збуту жодним чином не позначаються на обсягах продажу.

Маркетингове дослідження частково здатне розв'язати проблему підзвітності маркетингу. Розглянемо основний підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності – систему показників ефективності маркетингу.

Результати. Показники ефективності маркетингу – це критерії, за допомогою яких підприємства дають кількісну оцінку, порівнюють і інтерпретують підсумки своєї маркетингової діяльності. Бренд-менеджери використовують ці показники, або метрики, при розробці програм, а топ-менеджери підприємства – при розподілі фінансових ресурсів. Якщо маркетолог може показати, який фінансовий ефект дадуть запропоновані ним заходи, значить, він може більше обґрунтувати доцільність виділення відповідних засобів перед вищим керівництвом.

Показники ефективності маркетингу можуть бути внутрішніми, тобто відноситися до внутрішнього середовища підприємства, і зовнішніми, тобто відноситися до зовнішнього середовища підприємства.

У свою чергу, внутрішні і зовнішні показники діляться на:

- поточні – показники, що безперервно міняються, безперервний моніторинг яких потрібний, і дуже часто здійснюється за допомогою маркетингової інформаційної системи;

- кінцеві – показники, які використовуються в якості маркетингових цілей підприємства і оцінюються, як правило, за підсумками кварталу, півріччя, року.

Розглянемо найбільш популярні внутрішні показники.

Поточні внутрішні показники:

- відсоток браку продукції;
- міра знання персоналом цілей компанії;
- своєчасність постачань;
- помилки у виставлянні рахунків;
- оборотність запасів [1, с. 101].

Необхідно постійно контролювати основні показники, що безпосередньо не відносяться до маркетингової діяльності. Наприклад, оцінюючи відсоток бракової продукції і беручи участь в рішенні задачі по зниженню відсотка такого браку, маркетолог тим самим знижує витрати виробництва, що, у свою чергу, може дозволити понизити ціну на продукт. А управління ціною – одне з безпосередніх завдань маркетолога.

Своєчасність постачань дозволяє підвищити лояльність клієнтів і формує у свідомості покупця образ надійного і пунктуального підприємства. Міра знання цілей підприємства дозволяє персоналу приймати вірні рішення в складних неоднозначних ситуаціях. І, найчастіше, виграє від таких рішень в першу чергу споживач.

Кінцеві внутрішні показники:

- чистий прибуток (дохід);
- рентабельність продажів;
- маржа на одиницю продукції;
- рентабельність активів;
- оборотність активів [2, с. 73].

Перераховані показники можна віднести до фінансових. Маркетолог має бути в курсі динаміки їх росту або зниження. Фінансові показники точно характеризують як діяльність підприємства в цілому, так і відділу маркетингу зокрема.

Звичайно, провести пряму залежність між величиною цих показників і ефективністю роботи відділу маркетингу досить складно.

До найбільш популярних зовнішніх показників відносяться наступні: поточні та кінцеві.

Поточні зовнішні показники:

- міра задоволеності споживачів;
- кількість скарг;
- загальна кількість покупців;
- лояльність, рівень утримання;
- наміри купити;
- обізнаність про товар [3, с. 71].

Представлені показники складно перевести у фінансовий еквівалент. Тому ці показники оцінюються окремо, за специфікою кожного конкретного підприємства та системою шкал. Також використовуються абсолютні значення, наприклад, для виміру кількості скарг або загального числа покупців, і відносні значення, наприклад, відсоток людей, які мають намір придбати товар в найближчому майбутньому.

Кінцеві зовнішні показники:

- частка ринку;
- місткість ринку;
- порівняльні продажі нових продуктів;
- виручка на одного клієнта;
- темп росту ринку [4, с. 16].

По суті, групу цих показників складають галузеві і конкурентні показники. Галузеві показники – це показники, що дозволяють оцінити стан галузі – темп її росту або місткість ринку. Управляти цими показниками підприємство не може. Але на підставі цих показників підприємство може вносити коригування в план маркетингової комунікації або конкурентну стратегію.

Конкурентні показники, наприклад, частка ринку, дозволяють оцінити підприємству своє місце на ринку відносно конкурентів. Частка ринку – один з найважливіших показників ефективності маркетингової діяльності, а динаміка його росту має найбільш безпосередній вплив на зростання обсягу продажів, який, в значній мірі, залежить від інфляційних процесів в економіці держави.

Забезпечити максимізацію усього різноманіття показників покликані спеціальні організаційні процеси і системи. Усі використовувані на підприємстві внутрішні і зовнішні показники можна представити у вигляді маркетингової інформаційної системи.

Система оцінки покупців припускає аналіз динаміки відсотків таких показників:

- нових покупців від середньої кількості покупців;
- незадоволених покупців від середньої кількості покупців;
- покупців, яких вдалося повернути, від загальної кількості покупців;
- покупців, які заявляють про намір повторної купівлі продукту;
- покупців, які заявляють про намір рекомендувати продукт іншим;
- покупців, які заявляють, що продукт є найбільш прийнятним у своїй категорії та середне сприйняття якості продукту порівняно з основним конкурентом [5, с. 267].

Підприємства повинні постійно стежити за настроєм різних зацікавлених груп, які зацікавлені в їх діяльності або здатних вплинути на неї: співробітників, постачальників, банків, дистриб'юторів, роздрібних торговців і акціонерів, клієнтів. Тут також необхідно встановити норми для кожної групи і вживати заходи, як тільки одна з них або більше демонструє підвищений рівень незадоволення.

Якісні методи припускають використання маркетингового аудиту, в ході якого здійснюється усебічний аналіз зовнішнього середовища підприємства, а також усіх погроз і можливостей. При цьому можна виділити дві області маркетингового контролю: маркетинговий контроль, орієнтований на результати, і маркетинг-аудит, тобто аналіз якісних сторін діяльності підприємства.

Кількісні методи оцінки ефективності маркетингу вимагають порівняння витрат на маркетинг з отриманим валовим прибутком і витрат на рекламу до об'єму продажів; вони характеризують кінцеві фінансові результати діяльності підприємства, які суттєво залежать від інфляційних процесів. Проведення аналізу прибутковості і аналізу витрат може також стати одним з варіантів кількісного методу оцінки ефективності маркетингу [6, с. 10].

Динаміка об'єму продажу – це індикатор положення організації на ринку, її долі і тенденції зміни. Слід також відмітити, що самостійне місце в аналізі структури витрат і оцінці потенціалу розвитку організації займає аналіз точки беззбитковості – беззбитковий обсяг показує, яка кількість товару має бути продана, щоб отриманий маржинальний прибуток, який буде покривати усі постійні витрати. Цей об'єм є індикатором можливостей маневру підприємства на ринку.

Соціологічні методи оцінки ефективності маркетингу націлені на використання інструментів прикладної соціології – розробку програми соціологічного дослідження і відповідно до неї проведення самого дослідження. На застосування інструментів прикладної соціології також орієнтована оцінка ефективності маркетингових комунікацій (ефективності реклами, стимулювання збуту, зв'язків з громадськістю, особистих продажів, прямого маркетингу) [7, с. 176].

Бальні методи оцінки ефективності маркетингу "вичленяють" його ефективність по кожному заходу на дотримання переліку критеріїв відповідності структур і процесів концепції маркетингу з виставлянням певних балів за кожним критерієм.

Нині з'являється усе більше число інформаційних методів оцінки ефективності маркетингу, які найширше розглянуті в мережі Internet. Суть цих методів полягає в тому, що для оцінки ефективності маркетингу використовуються програми Sales Expert 2, Success та інші, які є програмним забезпеченням для маркетингових інформаційних систем. По суті, оцінка ефективності маркетингової діяльності є однією з функцій маркетингової інформаційної системи.

Усі показники, необхідні для оцінки ефективності маркетингової діяльності, мають бути закладені в маркетингову інформаційну систему. Маркетологові, користувачеві системи необхідно лише визначитися з алгоритмом і методом оцінки ефективності.

Сучасні маркетологи мають в розпорядженні усі необхідні показники, що дозволяють проводити оцінку планів маркетингу. Вони використовують чотири інструменти контролю виконання плану маркетингу:

- 1) аналіз збуту;
- 2) аналіз частки ринку;
- 3) постатейний аналіз прибутку і витрат;
- 4) аналіз співвідношення маркетингових витрат і об'ємів продажів [8, с. 44].

Аналіз збуту припускає розбиття сукупних даних про продажі на такі категорії, як товари, кінцеві споживачі, збутові посередники, збутові території і розмір замовлення.

Мета аналізу – визначити сильні і слабкі області; наприклад, товари з найбільшим і найменшим об'ємом продажів, покупців, на яких доводиться велика частина прибутків, а також торгових агентів і території, що демонструють найвищу і найнижчу якість роботи.

Очевидно, що сукупні дані по продажах і витратах часто маскують реальну ситуацію. Аналіз збуту не лише допомагає оцінити і контролювати маркетингову діяльність, але також допомагає керівництву краще формулювати завдання і стратегії, а також управляти немаркетинговою діяльністю, такою як планування виробництва, управління запасами і планування виробничих потужностей.

Обсяг продажу і частка ринку є функціями ряду первинних визначальних чинників. Для споживчих товарів ці чинники включають ефективний розподіл, відносну ціну, збереження або зміну сприйняття однієї або декількох істотних для споживачів характеристик продукту в порівнянні з продуктами конкурентів і розміщення товарів на полицях магазинів.

Ці детермінанти, у свою чергу, є функціями вторинних чинників, таких як кількість і частота торгових візитів, торгових угод, ефективність розміщення реклами з певним планом охоплення і частоти показів. Аналіз чинників частки ринку повинен забезпечувати розуміння передбачуваних взаємозв'язків початкових даних і результатів діяльності підприємства : наприклад, кількості і частоти торгових візитів і ефективного розподілу. Це, у свою чергу, веде до чіткішого розуміння успішності маркетингової діяльності підприємства [9, с. 79].

Щоб виявити рівні ключових чинників об'єму продажів, зазвичай потрібно маркетингові дослідження. Наприклад, важливим визначальним чинником об'єму продажів є підтримка нижчої ціни на аналогічний продукт в порівнянні з основними конкурентами.

Дані про збут – це, звичайно, не єдина потрібна інформація, що стосується успішності маркетингової діяльності підприємств. Необхідно відстежувати значення показників валової маржі і маржинального прибутку, а також вимірювати дієвість і ефективність усіх статей маркетингових витрат.

Необхідно розробити системи виміру маркетингової ефективності та відповідні показники для відстеження критичних індикаторів ефективності відносно прибутків і витрат, так, щоб можна було своєчасно внести проміжні коригування.

Так, показник "число тижнів в наявності", що відбиває темпи продажу кожного виду товару, вказує на те, щоб закуповувати більше товару певного виду, якщо вони продаються добре, або понизити ціну, якщо вони не знаходять покупців. Своєчасне ухвалення таких рішень може значно впливати на прибуток. Не найкращий товар може мати вищий попит із скидкою в 25% перед Різдом, чим із скидкою 60% – 26 грудня.

Аналіз щорічних планів вимагає контролю здійснюваних для досягнення поставлених цілей витрат. Основним управлінським показником є співвідношення маркетингових витрат і обсягів продажів. За зміною цього показника можна стежити за допомогою контрольної карти.

Доцільно будувати подібний графік за підсумками кожного місяця як мінімум, а в деяких випадках – і за підсумками тижня. Чим ближче точки лежатимуть до нижньої межі контролю, тим вище ефективність маркетингових заходів, що проводяться підприємством.

Висновки. Оцінка ефективності маркетингових комунікацій є дуже складним завданням, і не завжди надається можливість виразити кількісний ефект, що отримується за рахунок маркетингових заходів. Проте, існує безліч різних підходів відносно вирішення цієї проблеми, що і дозволяє виділити якісні і кількісні методи оцінки ефективності маркетингу.

При оцінці маркетингової діяльності необхідно представляти параметри, що характеризують діяльність конкретного бізнес-підрозділу – об'єми реалізації, питому вагу продукції підприємства на ринку, маржинальний і чистий прибуток. При цьому об'єм реалізації є комплексним показником і відбиває не лише і не стільки успішність зусиль із реалізації товару, але і правильність вибраної ціни, його залежність від кон'юнктури ринку, рівня конкуренції, інфляції і, найголовніше, наскільки товар "потрапив" в цільову групу споживачів.

Література

1. Дихтль Е. Практический маркетинг / Е. Дихтль, Х. Хершген ; Пер. с нем. – М. : Высшая шк., ИНФРА-М, 2007. – 145 с.
2. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікації : стратегії, вітчизняна практика / Т.Г. Діброва. – К. : Професіонал, 2009. – 320 с.
3. Гончарова І.І. Оцінка ефективності інструментів комплексу маркетингових комунікацій на ринку банківських продуктів / І.І. Гончарова. // Маркетинг: теорія і практика. – 2005. – № 11. – С. 71-80.
4. Головка Н.В. Оцінювання програм інтегрованих маркетингових комунікацій: світові дослідження методів оцінювання повідомлень / Н.В. Головка // Маркетинг в Україні. – 2007. – №3(43). – С. 16-21.
5. Головка Н.В. Зв'язки з громадськістю як важливий складовий компонент інтегрованих маркетингових комунікацій організації / Н.В. Головка // Економічний вісник НТУУ "КПІ". – 2009. – №6. – С. 266-269.
6. Головка Н.В. Інтегровані маркетингові комунікації: методи оцінювання поведінки респондентів / Н.В.Головка // Маркетинг в Україні. – 2007. – №4(44). – С. 9-13.
7. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підруч. / С.С. Гаркавенко – К. : Лібра, 2007. – 720 с.
8. Примак Т.О. Маркетингові комунікації : навч. посіб. / Тетяна Олександрівна Примак. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 280 с.
9. Костюченко А.М. Проблеми організації системи інтегрованих маркетингових комунікацій на підприємстві та шляхи їх вирішення / А.М. Костюченко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – №2(6). – С. 78-85.

References

1. Dykhtl E. Praktycheskyi marketynh / E. Dykhtl, X. Khershhen ; Per. s nem. – M. : Vysshiaia shk., YNFRA-M, 2007. – 145 s.
2. Dibrova T.H. Marketynhova polityka komunikatsii : stratehii, vitchyzniana praktyka / T.H. Dibrova. – K. : Profesional, 2009. – 320 s.
3. Honcharova I.I. Otsinka efektyvnosti instrumentiv kompleksu marketynhovyykh komunikatsii na rynku bankivskykh produktiv / I.I. Honcharova. // Marketynh: teoriia i praktyka. – 2005. – № 11. – S. 71-80.
4. Holovkina N.V. Otsiniuvannia prohram intehrovanykh marketynhovyykh komunikatsii: svitovi doslidzhennia metodiv otsiniuvannia povidomlen / N.V. Holovkina // Marketynh v Ukraini. – 2007. – №3(43). – S. 16-21.
5. Holovkina N.V. Zviazky z hromadskistiu yak vazhlyvyi skladovyi komponent intehrovanykh marketynhovyykh komunikatsii orhanizatsii / N.V. Holovkina // Ekonomichnyi visnyk NTUU "KPI". – 2009. – №6. – S. 266-269.
6. Holovkina N.V. Intehrovani marketynhovi komunikatsii: metody otsiniuvannia povedinky respondentiv / N.V.Holovkina // Marketynh v Ukraini. – 2007. – №4(44). – S. 9-13.
7. Harkavenko S.S. Marketynh : pidruch. / S.S. Harkavenko – K. : Libra, 2007. – 720 s.
8. Prymak T.O. Marketynhovi komunikatsii : navch. posib. / Tetiana Oleksandrivna Prymak. – K. : Elha, Nika-Tsentr, 2003. – 280 s.
9. Kostiuchenko A.M. Problemy orhanizatsii systemy intehrovanykh marketynhovyykh komunikatsii na pidpriemstvi ta shliakhy yikh vyryshennia / A.M. Kostiuchenko // Naukovyi visnyk ChDIEU. – 2010. – №2(6). – S. 78-85.

Рецензія/Peer review : 02.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 339

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-204-208

БІЛИК В. В.

Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

ІВАНЧЕНКО В. О.

Черкаський державний технологічний університет

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ: НАПРЯМКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У представленій статті висвітлено основні сучасні форми маркетингових комунікацій, котрі доповнено інноваційними елементами. Автором здійснено їх характеристику та спробу групування новітніх інструментів за класичними підходами. В процесі дослідження виділено основні тенденції розвитку маркетингових комунікацій та сформульовано перспективні їх напрямки. Особливу увагу в дослідженні приділено інструментам SMM, як складової Digital Marketing. Окрім того, висвітлено перспективи розвитку дропшипінгу, Ambient Media та нейромаркетингу. Технології нейромаркетингу виглядають досить суперечливими, викликає сумніви їх етичний аспект, але, водночас, ефективність та дієвість їх не викликає сумнівів. Сучасні маркетингові комунікації, окрім форми, набувають і нового смислового навантаження, несучи в собі потужний додатковий меседж до споживача, котрий здатен створювати додаткову цінність товару.

Ключові слова: маркетинг, комунікації, медіа, інтернет, мережа, споживач, товар.

BILYK V.

The Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

IVANCHENKO V.

Cherkasy State Technological University

MARKETING COMMUNICATIONS: DIRECTIONS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

In this article, the main contemporary forms of marketing communications, which are supplemented by innovative elements, are presented. The author has learned about the characteristics and how to group new tools for classic approaches. In the process of recent progress, the main trends in the development of marketing communications have been seen and promising in a straightforward manner. Today the middle of the business is developing dynamically and constantly changing. In any new products, there are often copies of those analogs, which are more effective and smart tools in marketing, ways of communicating in a way that makes products so efficient and straightforward. The development of information-digital technologies has become a catalyst for the development of marketing communications around the segment: marketing communications, which step by step are losing the steps of integration in all the spheres of suspension development. I especially respect in the past it was given to SMM tools, like warehouse Digital Marketing. In addition, the prospects for the development of dropshipping, Ambient Media and neuromarketing are considered. The main focus on the prospects for development is in the joke of creative forms by the addition of existing technologies and continuous monitoring of development. Obviously, the emergence of new forms of marketing communications requires non-standard methods of assessing its effectiveness and further directions of promotion. In this context, not only advertising appeals to the consumer, but the feedback from consumer to advertising comes to the fore. In this context, a new marketing concept has emerged - coolhunting, a specially organized search for really unusual ideas in real life. Or, in other words, the search for vital insights relevant to the most active, modern, influential target audience. Currently, the conditions for the functioning of world and national communications markets are converging, and hence the working conditions for them. In the minds of the globalization of informational space, the marketing commune is accelerating and expanding, and even more often becoming available for all forms of business. On the current market, a few of bloggers or instagram-extenders can often be highly effective for a large-scale classic advertising campaign. Today's marketing community, the environment of the form, creates a new message, doesn't think it's a tedious pre-delivery message to the customer, who was given the same price for the goods.

Keywords: marketing, communications, media, internet, network, consumer, product.

Постановка проблеми. Сучасне середовище ведення бізнесу динамічно розвивається та постійно змінюється. В будь-яких новітніх товарів дуже швидко з'являються копії та аналоги, що вимагає від їх виробників пошуку більш ефективних та швидких інструментів маркетингу, способів комунікації зі споживачем та напрямків просування власної продукції. Розвиток інформаційно-цифрових технологій став каталізатором виникнення окремого сегменту ринку: маркетингових комунікацій, котрий поступово поглиблює власну ступінь інтеграції у всі сфери суспільного відтворення. Відповідно, ринок маркетингових комунікацій функціонує за загальноекономічними законами, але для забезпечення його ефективності та пошуку найбільш дієвих напрямків поступу виникає необхідність дослідження його сучасного стану та тенденцій розвитку.

Аналіз останніх досліджень. У світовій економічній літературі присвячено значну увагу формуванню маркетингових систем та її комунікативних елементів. Серед значного об'єму варто особливо виділити праці таких визначних науковців як Г.Ассель, Г.Армстронг, Б.Берман, П.Винкельман, Е.Дихтль, Дж.Еванс, Ф.Котлер, Ж.-Ж.Ламбен, Дж.О'Шонесси, П.Сміт та ін. Сучасні вітчизняні науковці також сформували значний доробок у сфері дослідження маркетингових комунікацій, особливо помітними серед яких стали праці Л.Балабанової, А.Войчак, С.Ілляшенко, Є.Крикавського, Н.Куденко, І.Лирик, А.Павленко, П.Перерви, А.Старостіної, Т.Примак, І.Решетнікова, Є.Ромат та інших. Не применшуючи існуючі здобутки,

все ж варто відзначити, що комунікаційний ринок постійно розвивається, так само як і технології, що вимагає все нових і нових оюгрунтувань напрямків і перспектив його розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану маркетингових комунікацій в Україні, виявлення тенденцій та напрямків їх розвитку та обгрунтування відповідних перспектив. Це дозволить виявити найбільш ефективні елементи маркетингових комунікацій, що становитимуть наукові і практичний інтерес для Українського ринку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринкових та інформаційних технологій ставить перед підприємцями нові умови просування товарів та послуг, традиційні рекламні кампанії втрачають свою ефективність. Маркетингові комунікації, як форма зв'язку між продавцем та споживачем, набувають нових креативних форм. Серед новітніх форм комунікацій зростає роль соціальних мереж та інших форм медійного поширення інформації, зокрема через Інтернет. Розглянемо найпоширеніші з них (табл. 1).

Таблиця 1

Новітні інструменти та засоби маркетингових комунікацій

Інструмент МК	Характеристика
Тренд-сеттінг	Це процес передбачення зміни смаків споживачів в майбутньому, що дає змогу підприємствам робити прогнози, планувати та вносити необхідні у зв'язку з цим зміни до маркетингових стратегій будь-якої сфери виробництва та послуг
Buzz- маркетинг	Характеризується як управління реакцією на певну (рекламну) подію з використанням прийомів психологічного впливу «зараження», наслідування, моди. Також це генерування чуток, резонансу громадської думки після події і передбачає створення ажіотажу, галасу навколо продукту
WOM technology	Це технологія «вірусного» поширення інформації за рахунок ефекту «сарафанного радіо». Стаючи свідками яких-небудь дивних подій люди розповідають про них друзям, родичам, знайомим; фото й відео матеріали стихійно поширюються в Інтернеті
Event- маркетинг	Спрямований на організацію спеціальних подій, надання споживачеві особистого позитивного досвіду спілкування з маркою, формування у нього таким чином емоційного зв'язку з нею. Часто важливий не факт участі, а інформаційна хвиля про подію і відчуття користувачем своєї причетності до процесу
Product placement	Це рекламний прийом, який полягає в тому, що реквізит у фільмах, телепередачах, комп'ютерних іграх, музичних кліпах або книгах має реальний комерційний аналог. Зазвичай демонструється сам рекламований продукт, його логотип, або згадується про його хорошу якість
Флешмоб	Це заздалегідь спланована масова акція, зазвичай організована за допомогою Інтернету або інших сучасних засобів комунікації, під час якої велика кількість людей оперативно збирається у громадському місці, протягом декількох хвилин виконує заздалегідь узгоджені дії (за обговореним сценарієм) і потім швидко розходяться
Провокаційний маркетинг (ПМ)	Заснований на абсолютній новизні кожного проекту. Не дає готових рішень, а працює таємно, впливає на підсвідомість, інтригує й втягує в емоційну гру, призиває споживача самостійно шукати зашифрований зміст рекламного повідомлення. ПМ провокує створення суперечливих думок, породжує хвилю слухів. Не має стандартних механік, економічніший за рекламу
Entertainment - маркетинг	Полягає у використанні прийомів індустрії розваг для популяризації товарів і послуг. Важливо створити позитивну атмосферу, яка буде асоціюватися з конкретним підприємством, а маркетингові комунікації зробити яскравими та ігровими
Life- placement	Це сполучення театральних постановок і маркетингового просування, де сценою виступає саме життя. Актори – спеціально підготовлені промоутери, реквізит – товар або послуга, сценарій – заздалегідь розроблений план кампанії, а глядачі – ми самі
Тизер	Це рекламне повідомлення, побудоване як загадка, яка містить у собі частину інформації про товар, однак при цьому сам товар не демонструється. Тизери зазвичай з'являються на ранньому етапі просування товару та слугують для створення інтриги навколо нього
Ambient media	Це засоби зовнішньої реклами, створені з використанням навколишнього середовища, у якому перебуває цільова аудиторія. На сьогоднішній день є стандартним терміном у рекламній галузі й визначає нетрадиційні, або альтернативні ЗМІ
SMM (social media marketing)	Просування товарів засобами соціальних мереж. Комплексне поняття, що охоплює ролики блогерів, вірусну рекламу, групи в соціальних мережах та інші форми поширення інформації
Блог-тестінг	Спосіб рекламування товару шляхом передачі зразків популярним Інтернет-блогерам – особам, що мають значну аудиторію постійних глядачів у певній сфері, котрі самостійно створюють рекламний ролик-огляд товару
Вайни та пранки	Переважно гумористичні ролики, що зачасто знімаються саме в рекламних цілях певного бренду та продукції. Мають конкретну цільову аудиторію

Джерело: доповнено автором на основі [1]

Наведений перелік не є вичерпним та містить найпопулярніші форми сучасних маркетингових комунікацій. Їх види виникають безперервно, трансформуються та перетікають один в одний. Відповідно, не зважаючи на мінливість складових маркетингових комунікацій, все ж можна виділити у їх складі окремі групи типових інструментів, що дозволить глибше усвідомити їх сутність та встановити ефективні напрямки їх застосування.

В сучасній економічній літературі існує типова класифікація інструментів, що застосовуються у маркетингових комунікаціях: це виділення груп ATL, BTL та TTL. Така класифікація є достатньо суперечливою, оскільки з її використанням неможливо чітко розподілити існуючі інструменти між групами.

ATL – маркетингові комунікації (About The Line – над ризикою), які сприяють досягненню певного комунікаційного ефекту за допомогою рекламних повідомлень, спрямованих на широкі маси потенційних споживачів [2]. Засобами ATL реклами прийнято вважати: друковану рекламу виготовлену поліграфічними методами, що розміщена на банерах, біг-бордах, афішах, буклетах, флаєрах, у засобах масової інформації

тощо; електронну рекламу, що поєднує зображення та звук, незалежно від напрямків її розміщення; кінорекламу, що передбачає навмисне згадування бренду чи товару у фільмах та серіалах; тобто переважно форми прямого маркетингу.

BTL – маркетингові комунікації (Below The Line – під рисою) спрямовані на стимулювання споживача у місцях продажів. Загалом BTL-засоби включають в себе такі інструменти маркетингових комунікацій, як: промоушен, семплінг (дегустації, розіграші, рекламні акції, знижки); мерчендайзинг – комплекс маркетингових заходів, здійснюваних у торгових приміщеннях і спрямованих на «підведення» покупця до товару і створення сприятливої ситуації, що забезпечує максимальну ймовірність здійснення покупки; реклама в місцях продажів [2].

TTL – маркетингові комунікації («через лінію»), що створюють комбінацію ATL та BTL засобів, формуючи стратегічний підхід. В результаті споживач повинен побачити рекламу по телевізору, почути по радіо, отримати листівку на вулиці, побачити рекламу в газеті та почути про продукт від популярного блогера тощо. Тобто, рекламна кампанія направляється на споживача з максимального спектру каналів комунікації, охоплюючи його можливою інформацією з усіх боків. Варто зважати, що TTL маркетингові комунікації – це не лише поєднання інструментів ATL та BTL, а і їх доповнення власним, новітнім інструментарієм, а головне – їх вдале поєднання. Саме на цьому етапі активізуються інструменти Event-маркетингу, Internet-маркетингу та SMM. Саме TTL маркетингові комунікації дозволяють отримати максимальний синергійний ефект.

Перспективним напрямком розвитку маркетингових комунікацій є залучення екстендерів – тобто таких форм реклами, що виходить за звичні межі. Приладом екстендеру може стати створення об'ємного біл-борду замість плоского, встановлення «живої» ляльки замість банеру. Новітніми формами екстендерів є доповнення поліграфічної реклами доповненою реальністю – друкування QR-коду, від сканувавши який смартфоном, споживач не просто потрапляє на сайт продукту, а бачить цільовий інформаційний ролик, котрий наче «оживляє» товар. Головною перевагою екстендерів є їх креативність, суттєва помітність на загальному фоні, явна відмінність рекламної кампанії від типових.

Ще однією перспективною формою екстендера є доповнення Indoor video реклами у місцях масового скупчення людей 3D (або псевдо 3D) елементами. Самі по собі відеоборди та інтерактивні термінали у місцях продажу вже давно довели свою ефективність, а от доповнення їх функціонування звуковими та світловими ефектами дасть можливість створити нетиповий рекламний продукт, що викликати цікавість та захоплення споживачів, провокуватиме позитивну емоцію самою своєю унікальністю, створить правильні асоціації.

Очевидно, що виникнення нових форм маркетингових комунікацій вимагає і нестандартних методів оцінки її ефективності та подальших напрямків просування. В такому контексті вже не лише реклама звертається до споживача, а на передній план виходить зворотня комунікація – від споживача до реклами. В цьому контексті виникло нове маркетингове поняття – кулхантинг (від англ. – coolhunting полювання за «прикольним» або «крутим»), спеціально організованого пошуку дійсно незвичайних ідей у реальному житті. Або, по-іншому, пошук життєвих інсайтів, актуальних для найбільш активної, сучасної, впливової цільової аудиторії. Зазвичай сфера інтересів кулхантерів – мода, особливо вулична мода; музика, особливо музичні напрями, популярні в молодіжному середовищі; кіно; телебачення; молодіжна культура; комп'ютерні ігри; мобільні технології, наприклад, мобільні телефони, кишенькові плеєри тощо [2].

Узагальнити виявлені сучасні тенденції розвитку маркетингових комунікацій можемо у формі перспективних напрямків їх розбудови:

1. Digital Marketing (цифровий маркетинг) – просування товарів сучасними засобами цифрових технологій – персональних комп'ютерів, смартфонів тощо. Основою його є потенціал мережі Інтернет, що забезпечує швидке та масове поширення інформації та простоту організації зворотного зв'язку й відслідковування реакції споживачів. Окрім того, Digital Marketing практично не має територіальних обмежень та є максимально оперативним. Для ефективного Digital Marketing недостатньо лише власного сайту бренду (чи продукту) в мережі, а необхідна його максимальна популяризація та «клікабельність», тобто розміщення посилань на власний ресурс на максимальній кількості сторонніх.

2. Дропшипінг («1-to-1 marketing») – залучення посередників у процеси реалізації, переважно фізичних осіб із збереженням прямих поставок. Перевагою такого інструменту є зацікавленість дропшипера в реалізації товару, а відповідно, постійне його рекламування без зусиль з боку безпосереднього виробника.

3. Ambient Media – форма альтернативних маркетингових комунікацій, котра передбачає розміщення реклами в нестандартних і неочікуваних місцях. Так, колись реклама кави стала несподіванкою на автозаправних станціях, а можливість її там же і спробувати – додатковим потужним стимулятором. Реклама може бути розміщена в елементах повсякденного життя, там де її раніше ніколи не було, здивувати споживача, тим самим запам'ятатися й виділитися. Особливістю такої форми маркетингової комунікації є її направленість на цільову аудиторію, без охоплення широкого спектру потенційних споживачів, проте з високою ефективністю кожного окремого рекламного звернення.

4. Формування додаткової цінності продукту, його соціальне наповнення. Для України сьогодні надзвичайно ефективним є наповнення товарів та їх реклами елементами національної символіки,

патріотичними характеристиками, складовими національної самоідентифікації та гордості за країну. Вкраплення в рекламну компанію відповідних елементів суттєво підвищує її ефективність.

На сучасному ринку маркетингових комунікацій України можемо сформувані тенденції, що притаманні його розвитку:

- 1) зростання вимог до якості контенту, за хороший контент платять більше;
- 2) підвищення свідомої уваги до соціально-важливих проєктів;
- 3) зниження ролі традиційного прес-офісу;
- 4) SMM використовують майже всі, навіть ті, хто раніше вважав соціальні медіа несерйозним або неефективним каналом комунікацій;
- 5) резервуються бюджети на тестування нових (альтернативних) нестандартних мультиканальних проєктів;
- 6) зростання бюджетів від програм технічної допомоги західних держав і організацій;
- 7) вихід малого і середнього бізнесу в масові канали комунікацій;
- 8) репутаційні цілі ставляться вже не тільки фахівцям з комунікацій, але і топ-менеджерам компаній;
- 9) клієнти отримують відмови від участі в тендерах – хороші агентства або завантажені, або перевантажені. Як ніколи раніше, цінується команда, а не ім'я агентства / мережі [2].

В умовах глобалізації та взаємної інтеграції світових економік транснаціональні корпорації масово захоплюють ринок, а великі бюджети дозволяють реалізовувати креативні та масштабні маркетингові стратегії. Водночас, розвиток інформаційних технологій дозволяє дрібним виробникам витримувати конкуренцію у власному сегменті та завойовувати свого споживача не лише на регіональному ринку. Рекламні агенції та послуги також стають транснаціональними та більш доступними для бізнесу будь-якого рівня.

Нині відбувається зближення умов функціонування світових і національних ринків комунікацій, а отже, і умов роботи на них. Під впливом глобального ринку комунікацій змінюються кількісні і особливо якісні параметри національних ринків шляхом переважного їх вирівнювання на більш високому рівні: перехід на єдині стандарти виробництва і сервісу, вирівнювання світового і національного рівнів, стандартизація форм і методів роботи, і так далі. Стан і перспективи розвитку глобального ринку комунікацій тісно взаємозв'язані із загальною економічною ситуацією у світі. В той же час глобальний ринок має особливості, що відрізняють його як від будь-якого національного ринку, так і від їх сукупності. Суб'єкти глобального ринку комунікацій формально не належать конкретно до однієї країни, тому прийнято вважати, що глобальний ринок має відносну автономність, самостійність і особливі умови організації рекламних послуг [3].

Цікавим, і навіть футуристичним напрямком розвитку маркетингових мереж є нейромаркетинг. У загальному вигляді така форма комунікації являє собою медикофізіологічне дослідження впливу рекламної кампанії безпосередньо на мозкові центри людини. Говорячи про перспективи і потенційні можливості розвитку нейромаркетингових досліджень, можемо сказати, що в Україні наявна певна технічна база для їх проведення. обладнання для проведення електроенцефалограми, електроміографії та айтрекери мають у своєму розпорядженні більшість українських діагностичних центрів. Проте приладів для досліджень за допомогою складніших методів, на жаль, в Україні недостатньо [4].

Нейромаркетингові дослідження можуть бути достатньо вартісними, усе залежить від застосовуваного методу. Тому потрібні замовники, які змогли б простимулювати подальший розвиток зазначеного напрямку. В Україні є такі компанії, це і політичні партії, і товаровиробники. Крім того, на українському ринку фактично відсутня конкуренція у сфері нейромаркетингу [5].

В Україні поки що застосовуються лише окремі елементи нейромаркетингових технологій, зокрема поступово впроваджуються методи політичного нейромаркетингу. Про це свідчить велика кількість телевізійних ток-шоу, в яких вивчають особливості реакції публіки у процесі обговорення політичних проблем. Так створюється потужна база даних емоційних реакцій, підсвідомих пріоритетів електорату. Спираючись на ці дані, політики можуть ефективно коригувати свої політичні виступи, імідж і гасла [6].

Розвиток системи Інтернет технологій зумовлює також і зростання кількості доступних засобів масової інформації, що буде збільшуватися і в подальшому. Відповідно, для маркетологів відкриватиметься все новий і новий простір для креативу в пошуках інновацій в комунікаціях зі споживачем.

Висновки. В представленому дослідженні презентовані новітні сучасні форми маркетингових комунікацій, що формуються у суспільстві. Динамічний розвиток інтернет технологій, засобів масової інформації, соціальних мереж, техніки та інших форм й інструментів поширення інформації витісняють класичні рекламні технології, модифікуючи їх. Основні напрямки та перспективи розвитку полягають у пошуку креативних форм поєднання вже існуючих технологій та постійному моніторингу їх розвитку. В умовах глобалізації світового інформаційного простору маркетингові комунікації суттєво ускладнюються та розширюються, але водночас стають доступнішими для всіх форм ведення бізнесу. На сьогоднішньому ринку кілька блогерів або інстаграм-екстендерів часто можуть бути значно ефективнішими за масштабну класичну рекламну кампанію.

Література

1. Гайтина, Н.М. Новітні інструменти маркетингових комунікацій [Текст] / Н.М. Гайтина ; наук. кер. Н.С. Ілляшенко // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р.: у 2-х т. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, О.В. Люльова. - Суми : СумДУ, 2014. - Т.2. - С. 198-200.
2. Хмарська І.А. Інноваційні тренди на ринку маркетингових комунікацій та їх вплив на діяльність підприємств легкої промисловості України. Глобальні та національні проблеми економіки. №21. 2018. С. 434-441.
3. Рижкова Г. А. Особливості і перспективи розвитку ринку маркетингових комунікацій в Україні. Економічний нобелівський вісник. 2014. № 1(7). С. 375-381.
4. Копейко А. А. . Нейромаркетинг як механізм маніпулювання споживачем URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=41244> (дата звернення 02.03.2019).
5. Курбан С. О. Нейромаркетинг: історія, напрями та перспективи розвитку. URL: <https://intcom.kubg.edu.ua/index.php/journal/article/view/59/42> (дата звернення 02.03.2019).
6. Романенко Н. . Нейромаркетинг та сучасний бізнес [Електронний ресурс] / Н. Романенко // Україна фінансова : інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку . – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/106.htm .
7. Ковальчук С. В. Ринок маркетингових комунікацій України: огляд та тенденції розвитку / С. В. Ковальчук, М. Р. Лазебник // Маркетинг в Україні. –2016. –№ 3. –С. 18–33.
8. Ковальчук С. В. Сучасні напрями рекламно-інформаційного тренду / С. В. Ковальчук // Маркетинг в Україні. –2014. –№ 5 (86). –С. 618.
9. Яцишина Л. К. Інноваційні технології в системі маркетингових комунікацій [Електронний ресурс] / Л. К. Яцишина, А. Р. Волкович // Ефективна економіка. –2014. –№ 3. –Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2839>

References

1. Gajtina, N.M. Novitni instrumenti marketingovih komunikacij [Tekst] / N.M. Gajtina ; nauk. ker. N.S. Ilyashenko // Ekonomichni problemi stalogo rozvitku : materialy Mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferenciyi, prisyachenoyi pam'yati prof. Balackogo O.F., m. Sumi, 6-8 travnya 2014 r.: u 2-h t. / Za zag. red.: O.V. Prokopenko, O.V. Lyulova. -Sumi : SumDU, 2014. -T.2. -S. 198-200.
2. Hmarska I.A. Innovacijni trenidi na rinku marketingovih komunikacij ta yih vpliv na diyalnist pidpriemstv legkoyi promislovosti Ukrayini. Globalni ta nacionalni problemi ekonomiki. №21. 2018. S. 434-441.
3. Rizhkova G. A. Osoblivosti i perspektivi rozvitku rinku marketingovih komunikacij v Ukrayini. Ekonomichnij nobelivskij visnik. 2014. No 1(7). S. 375-381.
4. Kopejko A . A . Nejromarketing yak mehanizm manipuluyvannya spozhivachem URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=41244> (data zvernennya 02.03.2019).
5. Kurban S. O. Nejromarketing: istoriya, napryami ta perspektivi rozvitku. URL: <https://intcom.kubg.edu.ua/index.php/journal/article/view/59/42> (data zvernennya 02.03.2019).
6. Romanenko N . Nejromarketing ta suchasnij biznes [Elektronnij resurs] / N . Romanenko // Ukrayina finansova : informacijno-analitchnij portal Ukrayinskogo agentstva finansovogo rozvitku . – Rezhim dostupu: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/106.htm .
7. Kovalchuk S. V. Rinok marketingovih komunikacij Ukrayini: oglyad ta tendenciyi rozvitku / S. V. Kovalchuk, M. R. Lazebnik // Marketing v Ukrayini. –2016. –№ 3. –S. 18–33.
8. Kovalchuk S. V. Suchasni napryami reklamno-informacijnogo trendu / S. V. Kovalchuk // Marketing v Ukrayini. –2014. –№ 5 (86). –S. 618.
9. Yacishina L. K. Innovacijni tehnologiyi v sistemi marketingovih komunikacij [Elektronnij resurs] / L. K. Yacishina, A. R. Volkovich // Efektivna ekonomika. –2014. –№ 3. –Rezhim dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2839>

Рецензія/Peer review : 05.08.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 332.12

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-209-213

ВАСИЛИШИНА Л. М.

Донецький національний технічний університет, м. Покровськ

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

В статті розглянуто теоретичні підходи до формування оптимальної територіальної структури господарства регіону, які базуються на теоріях розміщення, теоріях полюсів зростання, теоріях економічного районування і територіально-виробничих комплексів, теоріях територіальної структури господарювання та сучасних теоріях просторової організації. Розкрито сутність поняття територіальної структури. Визначено основні критерії оптимальності територіальної структури як основної її властивості. Запропоновано підхід до формування оптимальної територіальної структури господарства регіону в контексті реформування територіального устрою, який, на відміну від існуючих, визначає взаємозв'язки між певними елементами за допомогою гравітаційних моделей. Встановлено взаємозв'язок між «центрами тяжіння» і містами Донецької області, на основі якого можна провести ранжування, групування за допомогою різних методів, в результаті чого отримуємо територіальну структуру господарства з високим рівнем взаємозв'язків, що виступає в якості основного критерію оптимальності.

Ключові слова: регіон, господарство, територіальна структура, компоненти, оптимальність, критерії.

VASYLYSHYNA L.

Donetsk national technical university, Pokrovsk

THEORETICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE OPTIMAL TERRITORIAL STRUCTURE OF THE REGION'S ECONOMY

Socio-economic development of the state economy is impossible to imagine without sustainable regional development. In recent years, in the context of the implementation of territorial reform in Ukraine, the issue is particularly relevant. For each individual region, the government interacts with the relationship and interaction between the components that create a certain structure. Listening to the change of administrative-territorial development towards the consolidation of territorial units, as well as the fact that organizes local self-government in the majority of independents in the decision, the need to study the spatial organization of the region's farms. Finding the optimal model of territorial structure is one of the means of overcoming difficulties, which will reduce the losses of the region's economy and open new opportunities for socio-economic development. In other words, it is a kind of driving force of the regional and national economy, on which depends the success of our country on the path to European integration.

The article considers theoretical approaches to the formation of the optimal territorial structure of the region, based on theories of location, theories of growth poles, theories of economic zoning and territorial-industrial complexes, theories of territorial economic structure and modern theories of spatial organization. The essence of the concept of territorial structure is revealed, which should be understood as the optimal spatial ratio in the location of territorial, industrial, social, infrastructural and natural objects, as well as their complexes (associations) with characteristic stable connections, which are endowed with certain functions. For sustainable socio-economic development of the region to ensure a dignified life and free development of people. The main criteria of optimality of the territorial structure as its main property are determined. An approach to the formation of the optimal territorial structure of the region's economy in the context of reforming the territorial structure, which, in contrast to the existing ones, determines the relationships between certain elements using gravitational models. The relationship between the "centers of gravity" and the cities of Donetsk region, on the basis of which you can rank, group using different methods, resulting in a territorial structure of the economy with a high level of relationships, which serves as the main criterion of optimality.

Keywords: region, economy, territorial structure, components, optimality, criteria.

Вступ. Соціально-економічний розвиток економіки держави неможливо уявити без сталого регіонального розвитку. Останніми роками в умовах реалізації територіальної реформи в Україні дане питання набуває особливої актуальності. Кожному окремому регіону властиві взаємовідношення і взаємозв'язки між компонентами, які утворюють певну структуру. Враховуючи зміни адміністративно-територіального устрою в бік укрупнення територіальних одиниць, а також той факт, що органи місцевого самоврядування стануть більш самостійними у прийнятті рішень, виникає необхідність у дослідженні просторової організації господарства регіону. Пошук оптимальної моделі територіальної структури є одним із засобів подолання труднощів, в результаті чого зменшаться втрати економіки регіону і відкриються нові можливості для соціально-економічного розвитку. Іншими словами, це своєрідна рушійна сила регіональної і національної економіки, від якої залежить успіх нашої країни на шляху до євроінтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями пошуку оптимальної територіальної структури господарства присвячено наукові праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. У наукових працях Бакланова П.Я. [1], Гранберга А.Г. [2], Лаппо Г.М. [3], Майергойза І.М. [4], Поляна П.М. [5] досліджуються питання складових територіальної структури господарства. У наукових дослідженнях Алімова О.М. [6], Воблого К.Г. [7], Долишнього М.І. [8], Паламарчука М.М. [9], Першина П.М. [10] висвітлюються питання формування територіальної структури господарства в українських умовах. Проте в зазначених наукових працях переважно досліджуються проблеми раціонального розміщення, або переміщення виробничих сил. В сучасних умовах регіонального господарювання постає вимога

удосконалення вже розміщених елементів територіальної структури господарства. Тобто постає проблема оптимізації господарства регіону іншими способами, які потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є обґрунтування науково-теоретичних підходів щодо формування оптимальної територіальної структури господарства регіону. Для досягнення мети необхідно дослідити існуючі підходи до формування територіальної структури, визначити основні критерії оптимальності та сформулювати оптимальну територіальну структуру господарства регіону на прикладі Донецької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі в якості основного підходу в дослідженні територіальної структури виступає системно-структурний підхід, за допомогою якого процес пізнання набуває системної визначеності, а предмет дослідження сприймається як цілісне системне утворення зі складною внутрішньою структурою, зовнішніми зв'язками і відносинами, що знаходиться в постійному функціонуванні, розвитку і організації [11].

Далі представляється доцільним дослідити існуючі підходи до поняття територіальної структури господарства.

Питанням територіальної структури господарства почали приділяти більшу увагу з початку XIX століття, хоча деякі аспекти поняття досліджувались ще за часів античності в теоріях економічного простору. Умовно вчення про територіальну структуру господарства можна поділити на базові теорії розміщення, теорії полюсів зростання, теорії економічного районування і територіально-виробничих комплексів (ТВК), теорії територіальної структури господарювання та сучасні теорії просторової організації, основними з яких є теорія кластерів, теорія людського розвитку, теорії територіально-виробничих систем, теорія адміністративно-територіального устрою (рис. 1).



Рис. 1. Еволюція вчення про територіальну структуру господарства

Джерело: розроблено автором

Основоположником узагальненого уявлення про територіальну структуру господарства є І.М. Маєргойз, який характеризував її як сукупність взаєморозташування і зчленованих територіальних елементів, що знаходяться в складній взаємодії в процесі розвитку і функціонування економічної системи.

У 70-х рр. XX століття І.М. Маєргойз протиставив традиційній схемі, яка полягає в описі територіальної структури господарства спочатку в галузевому, потім в територіальному розрізах, свою концепцію дослідження, вважаючи, що джерелом розвитку територіальної структури господарства є процес територіального поділу праці в країні, а господарство країни слід розглядати не як ціле, що складається з частин, а як єдину і базову таксономічну одиницю економіко-географічного дослідження. Крім того, автор вважав, що господарство є поліструктурним, тобто складається з соціально-економічної (або соціальної) структури народного господарства, галузевої і територіальної структур), його територіальна структура включає в себе населення, інфраструктуру, виробництво і природні ресурси [4].

Аналіз результатів досліджень українських вчених (Алимова О.М., Воблого К.Г., Долішнього М.І., Паламарчука М.М., Першина П.М.) свідчить про подальший розвиток концепцій

розміщення продуктивних сил і економічного районування. Разом з тим необхідно підкреслити, що просторові параметри і особливості розвитку регіонів і відповідних соціально-економічних систем сфокусовані саме в територіальній структурі господарства, що відображує взаємне розташування соціально-економічних об'єктів у просторі. У зв'язку з цим, особливого значення набуває пізнання теоретичних основ територіальної структури господарства. Розвиток теорії територіальних структур господарства має величезне практичне значення, так як при розробці стратегії ефективного розвитку господарства в першу чергу необхідно виходити із загальних принципів територіальної організації суспільства, аналізу умов і факторів і тенденцій їх розвитку [6-10].

Узагальнення теоретичних підходів до територіальної структури господарства дозволило дати наступне її визначення. Це оптимальне просторове співвідношення в розташуванні територіальних, виробничих, соціальних, інфраструктурних та природних об'єктів, а також їх комплексів (об'єднань) з характерними стійкими зв'язками, які наділені певними функціями, спрямованими на сталий соціально-економічний розвиток регіону для забезпечення гідного життя і вільного розвитку людей. Отже, визначальною властивістю територіальної структури виступає оптимальність, під якою в даному випадку мається на увазі найбільша відповідність певним умовам. Іншими словами, взаємозв'язок і взаєморозташування елементів територіальної структури повинно відповідати певним показникам якості – критеріям оптимальності. До критеріїв оптимальності економічних систем часто відносять максимум прибутку, мінімум витрат ресурсів (фінансових, людських, матеріальних, організаційних, технічних, просторових, часових, інформаційних, транспортних). Детальне дослідження представлених на рис. 1 теорій дозволяє виділити певні критерії оптимальності. Так, в теоріях розміщення виробництва в якості оптимального критерію виступає мінімальна відстань до центру (економічного центру, міста) внаслідок чого мінімізуються транспортні витрати і варіюються ціни. На відміну від них, автори теорій полюсів зростання структурують економічний простір території регіону, визначаючи певні полюси зростання, які і виступають в якості оптимумів для інших об'єктів. У більшості теорій економічного районування оптимальність полягає в раціональному розселенні, формуванні агломерацій, створенні територіально-виробничих комплексів.

Узагальнюючі зарубіжні і вітчизняні теоретичні підходи до пошуку оптимальних моделей територіальної структури, слід зазначити що дане питання залишається дискусійним. Це пов'язано, в першу чергу, з багатоманітністю елементів територіальної структури, а також складністю і неоднорідністю взаємовідносин, що призводить до формування горизонтальних і вертикальних взаємозв'язків між ними. При чому процеси реформування і децентралізації в Україні тільки загострюють дану проблему. Основна мета територіальної реформи в Україні передбачає створення умов для отримання громадянами тих послуг, яких вони потребують незалежно від місця проживання. Таким чином, укрупнення територіальних громад пропонується проводити за допомогою об'єднання дрібних неперспективних територіальних громад навколо «центрів тяжіння» – економічно розвинених міст або селищ за умови надання державної підтримки у вигляді субвенцій на розвиток інфраструктури об'єднаної територіальної громади.

У зв'язку з цим пропонується використовувати підхід до формування оптимальної територіальної структури господарства регіону в контексті реформування територіального устрою, який, на відміну від існуючих, визначає взаємозв'язки між певними елементами за допомогою гравітаційних моделей. Зокрема, в основу закономірностей взаємозв'язків між елементами (компонентами) територіальної структури покладено формулу, яка аналогічна закону всесвітнього тяжіння [12]:

$$F = G \cdot \frac{m_1 \cdot m_2}{r^2}, \quad (1)$$

де G – гравітаційна постійна (у випадку з елементами територіальної структури приймаємо умовно за одиницю);

m – маса (в якості маси можна розглядати чисельність населення, валову додану вартість, обсяги реалізації промислової продукції, капітальні інвестиції, вартість основних фондів тощо);

r – відстань між елементами територіальними структури.

Іншими словами, два елемента територіальної структури притягаються один до одного з силою, прямо пропорційною добутку їх мас і обернено пропорційною квадрату відстані між ними.

У зв'язку з тим, що елементарною складовою територіальної структури господарства регіону виступає місто, розрахуємо силу взаємозв'язків на прикладі території міських рад Донецької області – потенційних центрів майбутніх об'єднаних територіальних громад. В якості «центрів тяжіння» обираємо найбільші за показниками забезпеченості організаційно-економічними і фінансовими ресурсами міські ради, а саме: Маріупольську і Краматорську. В якості маси обираємо показник валової доданої вартості (ВДС) на одного мешканця у 2018 р. Результати проведених розрахунків представлено в табл. 1.

За підсумками розрахованих в табл. 1 сил взаємозв'язків між «центрами тяжіння» і містами можна провести ранжування, групування за допомогою різних методів (наприклад, методу аналітичного групування або кластерного аналізу), в результаті чого отримуємо територіальну структуру

господарства з високим, середнім і низьким рівнями взаємозв'язків. Крім того, при визначенні сил тяжіння одного і того ж елемента (міста) до різних «центрів тяжіння» з'являється можливість порівняти сили взаємозв'язку. Так, в нашому випадку Бахмут, Дружківка, Костянтинівка, Слов'янськ мають високу силу взаємозв'язку з Краматорськом. В той час сила тяжіння досліджуваних міст з Маріуполем є низькою, зокрема міста з найбільшими показниками Селидове і Покровськ мають в 1,5-2 рази відповідно більше значення тяжіння з містом Краматорськ.

Таблиця 1

Сила взаємозв'язків територій міських рад Донецької області у 2018 р.

Місто*	ВДС на 1 мешканця, млн. грн./ос.	Відстань, км		Сила тяжіння	
		до Маріуполя	до Краматорська	з Маріуполем	з Краматорськом
1. Авдіївка	32,84	115	67	1,15	1,37
2. Бахмут	74,69	169	35	1,21	11,39
3. Вугледар	14,82	78	109	1,12	0,23
4. Добропілля	60	155	46	1,15	5,30
5. Дружківка	66,1	167	13	1,09	73,07
6. Костянтинівка	70,84	157	25	1,33	21,18
7. Краматорськ	186,83	-	-	-	-
8. Маріуполь	461,42	-	-	-	-
9. Мирноград	48,96	133	54	1,28	3,14
10. Новогродівка	14,64	123	61	0,45	0,74
11. Покровськ	74,24	133	58	1,94	4,12
12. Селидове	50,52	116	68	1,73	2,04
13. Слов'янськ	114,21	193	16	1,41	83,35
14. Торезьк	68,29	144	43	1,52	6,90

*дані за наведено за міськрадами

Джерело: розраховано автором за даними [13; 14]

Висновки. Отже, проведене дослідження підходів до пошуку оптимальної територіальної структури господарства регіону дає можливість зробити наступні висновки. Починаючи з початку XIX століття набули розвитку безліч підходів до оптимальної територіальної структури господарства. При цьому доцільно зазначити, що кожний підхід пропонує використовувати свій критерій або їх набір для встановлення оптимальності територіальної структури. Узагальнення і розвиток існуючих підходів дозволили запропонувати власний підхід щодо формування оптимальної територіальної структури господарства регіону, в основі якого, на відміну від інших, в якості критерію оптимальності виступає сила взаємозв'язків (сила тяжіння) між її елементами. Сила тяжіння визначається за допомогою гравітаційної моделі, аналогічної закону всесвітнього тяжіння. В якості маси можуть виступати показники, що характеризують організаційно-економічний і фінансовий потенціал. Також можна збільшувати, або зменшувати кількість «центрів тяжіння», що свідчить про відносність даного підходу. Запропонований підхід є типовим і може бути використаний при встановленні сили взаємозв'язку між іншими елементами (територіально-виробничими комплексами, вузлами, підприємствами) при формування оптимальної територіальної структури господарства регіону.

Література

1. Бакланов П.Я. Территориальные структуры хозяйства в региональном управлении / П.Я. Бакланов. – М.: Наука, 2007. – 239 с.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 496 с.
3. Лаппо Г.М. География городов / Г.М. Лаппо. – М.: Владос, 1997. – 480 с.
4. Маергойз И.М. Территориальная структура хозяйства / И.М. Маергойз. – Новосибирск: Наука, 1986. – 304 с.
5. Полян П.М. Территориальные структуры – урбанизация – расселение: теоретические подходы и методы изучения / П.М. Полян. – М.: Новый хронограф, 2014. – 785 с.
6. Структура промислового виробництва в системі ринкової економіки / О.М. Алимов та ін.; НАН України, Ін-т економіки. – Препр. – К., 2000. – 56 с.
7. Лавриненко В.М. Теоретичні та прикладні проблеми розвитку вітчизняної економічної науки в науковій спадщині академіка К.Г. Воблого / В.М. Лавриненко // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2016. – Вип. 49. – С. 368-380.
8. 705-річчя академіка НАН України М.І. Долішнього // Вісник НАН України. – 2006. – №5. – С. 75-76.
9. Шевчук С. Наукова школа академіка Максима Мартиновича Паламарчука (до 100-річчя з дня народження вченого) / С. Шевчук // Часопис соціально-економічної географії випуск. 2017. – №22(1). – С. 124-140.
10. Онищенко О. Видатний вчений економіст-аграрник (До 100-річчя з дня народження П.М. Першина) / О. Онищенко, В. Трегобчук // Економіка Радянської України. – 1991. – №1. – С. 80-81.
11. Дайкер А.О. Территориальная структура экономики региона: историография понятия и современные подходы / А.О. Дайкер // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Естественные науки. – 2012. – №5. – С. 81-84.
12. Физическая энциклопедия (в 5 томах) / Под ред. акад. А.М. Прохорова. – М.: Советская Энциклопедия, 1988. – Т. 1. – 348 с.
13. Офіційний сайт Головного управління статистики у Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.donetskstat.gov.ua/>.
14. Карта України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mistaua.com/%D0%BC%D0%B0%D0%BF%D0%B0/?setcity=1>.

References

1. Baklanov P.YA. Terytorial'ni struktury khozyaystva v rehional'nomu upravlinni / P.YA. Baklanov. – M.: Nauka, 2007. – 239 s.
2. Hranberh A.H. Osnovy rehional'noyi ekonomiky: navchal'nyy posibnyk dlya vuziv / A.H. Hranberh. – M.: HU VSHÉ, 2006. – 496 s.
3. Lappo H.M. Heohrafiya horodov / H.M. Lappo. – M.: Vlado, 1997. – 480 s.
4. Maerhoiz I.M. Terytorial'na struktura khozyaystva / I.M. Maerhoiz. – Novosibirsk: Nauka, 1986. – 304 s.
5. Polyan P.M. Terytorial'ni struktury - urbanizatsiya - rozpovsyudzhennya: teoretychni pidkhody ta metody doslidzhennya / P.M. Polyan. – M.: Novyy khronohraf, 2014. – 785 s.
6. Struktura promyslovoho vyrobnytstva v haluzi rynkovoyi ekonomiky / O.M. Alimov ta in .; NAN Ukrayiny, In-t ekonomiky. – Prepr. – K., 2000. – 56 s.
7. Lavrynenko V.M. Teoretychni ta prykladni problemy rozvytku vitchyznyanoi ekonomichnoyi nauky v naukoviy naukoviy nausti K.H. Vobloho / V.M. Lavrynenko // Istoriya narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoyi dumky Ukrayiny. – 2016. – Vyp. 49. – S. 368-380.
8. 705-richchya akademiya NAN Ukrayiny M.I. Dolishaye // Visnyk NAN Ukrayiny. – 2006. – №5. – S. 75-76.
9. Shevchuk S. Naukova shkola akademika Maksyma Martynovycha Palamarchuka (do 100-richchya z dnya narodzhennya vchenoho) / S. Shevchuk // Chasopys sotsial'no-ekonomichnoyi heohrafiyi vypusk. 2017. – №22 (1). – S. 124-140.
10. Onyshchenko O. Vydatnyy vchenyy ekonomist-ahramnyk (Do 100-richchya z dnya narodzhennya P.M. Pershyna) / O. Onyshchenko, V. Trehobchuk // Ekonomika Radyans'koyi Ukrayiny. – 1991. – №1. – S. 80-81.
11. Dayker A.O. Terytorial'na struktura ekonomiky rehionu: istoriohafiya ponyattya ta suchasnykh pidkhodiv / A.O. Dayker // Yzvestyya vuzov. Pivnichno-Kavkaz'kyy rehion. Estestvenni nauky. – 2012. – №5. – S. 81-84.
12. Fizychna entsyklopediya (v 5 tomakh) / Pid red. akad. A.M. Prokhorova. – M.: Sovetskaya Éntsyklopediya, 1988. – T. 1. – 348 s.
13. Ofitsiyyny sayt Holovnoho upravlinnya statystryky v Donets'kiy oblasti [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.donetskstat.gov.ua/>.
14. Karta Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://mistaua.com/%D0%BC%D0%B0%D0%BF%D0%B0/?setcity=1>.

Рецензія/Peer review : 24.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 336.02:316.422

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-214-218

САМОЙЛІКОВА А. В.
Сумський державний університет

АНАЛІЗ СЕКТОРАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ФІНАНСУВАННЯ НДДКР ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано актуальність фінансової політики в забезпеченні інноваційного розвитку країни, і зокрема необхідність аналізу секторальної структури фінансування НДДКР з урахуванням досвіду іноземних країн.

Здійснено ґрунтовний аналіз секторальної структури фінансування НДДКР як складової фінансової політики забезпечення інноваційного розвитку. Побудовано динамічні ряди статистичних даних для таких показників: частки валових внутрішніх витрат на НДДКР у ВВП; часток витрат на НДДКР, профінансованих державним, підприємницьким, приватним неприбутковим секторами та сектором вищої освіти. Виявлено основні тренди, специфічні особливості структури фінансування НДДКР в окремих країнах.

Ключові слова: НДДКР, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, фінансова політика, фінансова структура, секторальна структура, фінансування, фінансове забезпечення, сектор економіки.

SAMOILIKOVA A.
Sumy State University

ANALYSIS OF SECTORAL STRUCTURE OF R&D FINANCING AS A COMPONENT OF FINANCIAL POLICY FOR INNOVATION DEVELOPMENT

One of the priority areas of innovation development management is the financial policy of its provision. In modern conditions, optimal financing is a critical component of innovative development, given the limited financial resources, the presence of both strengths and weaknesses of alternative sources of financial security, the specifics of innovation and its impact on economic growth.

The article substantiates the relevance of financial policy for innovation development, and in particular the need to analyze the sectorial structure of R&D financing, taking into account the experience of foreign countries.

There is deep analysis of the sectorial structure of R&D financing as a component of the financial policy for innovation development. Dynamic series of statistical data for the following indicators are constructed: share of gross domestic expenditure on R&D in GDP; shares of R&D expenditures financed by the public, business, private non-profit and the higher education sectors. The main trends, specific features of the structure of R&D financing in some countries are revealed.

Key words: R&D, innovative development, innovative activity, financial policy, financial structure, sectorial structure, financing, financial provision, sector of economy.

Вступ. Одним із пріоритетних напрямків менеджменту інноваційного розвитку є фінансова політика його забезпечення. У сучасних умовах оптимальне фінансування є критичною складовою інноваційного розвитку, зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, наявність водночас сильних і слабких сторін альтернативних джерел фінансового забезпечення, специфіку інноваційної діяльності та її вплив на економічне зростання.

Окремі аспекти фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) як складової фінансової політики забезпечення інноваційного розвитку досліджували низка науковців. С. Балашова (2015) оцінювала вплив в країнах ОЕСР державної системи фінансування НДДКР на підприємницький сектор, зокрема таких інструментів, як фінансування досліджень, що проводяться в громадському секторі (в державних науково-дослідних організаціях і вищих навчальних закладах), фінансування досліджень, що проводяться в підприємницькому секторі (через держзамовлення, гранти тощо), податкові субсидії і пільги, що надаються бізнесу для проведення науково-дослідних та дослідницько-конструкторських робіт [1]. К. Бояринова (2009) вивчала фінансове забезпечення інноваційного розвитку України [2]. Дж. Гросманн (1991) досліджував інновації та зростання в глобальній економіці [3]. О. Дацій (2004) аналізував фінансове забезпечення інноваційного розвитку на рівні регіону [4]. О. Колодізев (2011) досліджував на рівні дисертаційної роботи фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки [5]. І. Марковський (2011) акцентував увагу на фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку в країнах-членах Європейського Союзу [6]. А. Пессоа (2007) прослідковував зв'язок витрат на наукові дослідження й розробки та економічного зростання [7]. І. Підоричева (2014) аналізувала фінансове забезпечення та організаційно-економічне супроводження інноваційних процесів в економіці України [8]. С. Соколов-Младенович (2016) в результаті побудови моделі множинної регресії дійшов висновку, що збільшення витрат на наукові дослідження та розробки у відсотках від ВВП на 1% призведе до збільшення темпу зростання реального ВВП на 2,2% [9] тощо.

Проте питання порівняння секторальної структури фінансового забезпечення інноваційного розвитку в іноземних країнах досліджено фрагментарно, потребує комплексного аналізу й наукового розвитку з урахуванням новітніх тенденцій та сучасного зарубіжного досвіду.

Основні результати дослідження. Слід зазначити, що інноваційний розвиток передбачає значну передачу ресурсів між секторами економіки, організаціями, країнами. Валові внутрішні витрати на наукові дослідження та розробки (НДДКР) (табл. 1) включають як капітальні, так і поточні видатки у чотирьох основних секторах: державному, підприємницькому, приватному некомерційному секторах та вищій освіті, охоплюючи фундаментальні й прикладні дослідження, а також експериментальні розробки.

Таблиця 1

Валові внутрішні витрати на НДДКР (% від ВВП) (складено автором за даними [10])

№ з/п	Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Болгарія	0,43	0,45	0,49	0,56	0,53	0,60	0,64	0,79	0,96	0,78	0,75
2	Естонія	1,07	1,26	1,40	1,58	2,31	2,12	1,72	1,43	1,47	1,25	1,29
3	Латвія	0,55	0,58	0,45	0,61	0,70	0,66	0,61	0,69	0,63	0,44	0,51
4	Литва	0,80	0,79	0,83	0,78	0,90	0,89	0,95	1,03	1,04	0,84	0,89
5	Польща	0,56	0,60	0,66	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00	0,96	1,03
6	Російська Федерація	1,12	1,04	1,25	1,13	1,01	1,03	1,03	1,07	1,10	1,10	1,11
7	Румунія	0,51	0,55	0,44	0,46	0,50	0,48	0,39	0,38	0,49	0,48	0,50
8	Словаччина	0,45	0,46	0,47	0,62	0,66	0,80	0,82	0,88	1,17	0,79	0,88
9	Словенія	1,42	1,63	1,82	2,06	2,42	2,57	2,58	2,37	2,20	2,01	1,86
10	Угорщина	0,96	0,98	1,13	1,14	1,19	1,26	1,39	1,35	1,36	1,20	1,35
11	Україна	0,85	0,85	0,86	0,83	0,74	0,75	0,76	0,65	0,61	0,48	0,45
12	Чеська Республіка	1,30	1,24	1,29	1,34	1,56	1,78	1,90	1,97	1,93	1,68	1,79

Візуалізацію динаміки зміни витрат на НДДКР за період з 2007 по 2017 рік в обраних країнах Європи (у т.ч. державах-членах Європейського Союзу) представлено на рис.1.

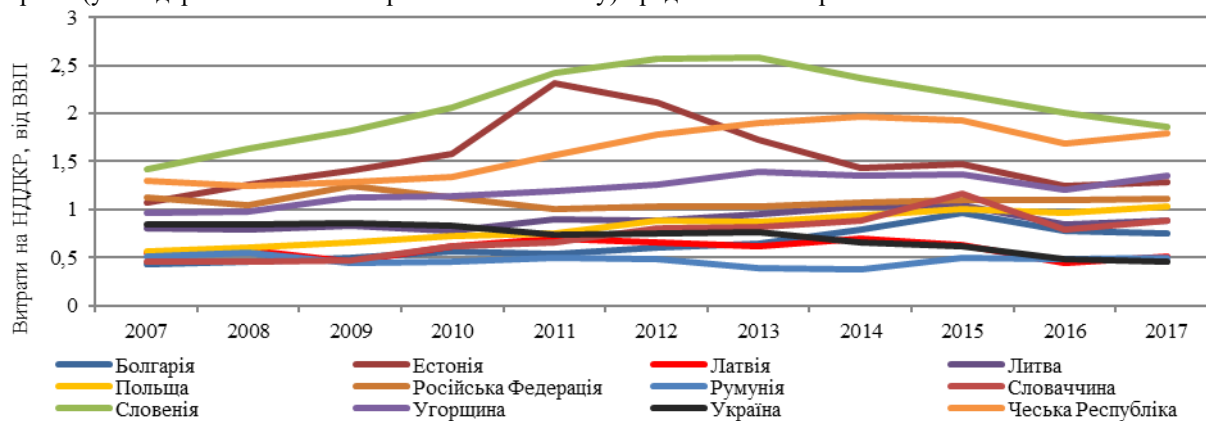


Рис. 1 Динаміка зміни витрат на НДДКР у 2007-2017 рр. (побудовано автором)

Як бачимо, тенденція щодо зміни частки валових внутрішніх витрат на НДДКР у ВВП суттєво відрізняється, що можна пояснити індивідуальними особливостями як економічного розвитку в цілому, так і інноваційного розвитку різних країн, зокрема. У багатьох країнах ЄС відмічається поступове зростання величини даного показника з 2009 року після виходу з фінансової кризи (Естонія, Словенія, Польща, Чеська Республіка). Щодо України, то прослідковується більш-менш стабільна динаміка, проте на досить низькому рівні витрат на НДДКР в порівнянні з іншими державами. Більш того, починаючи з 2013-2014 рр. спостерігаємо тенденцію до зменшення частки витрат на НДДКР у ВВП України, причиною чого можна вважати системну кризу в державі.

Проаналізуємо валові витрати на НДДКР за основними джерелами їх фінансування: частки НДДКР, профінансовані державним сектором (табл.2), підприємницьким сектором (табл. 3), сектором вищої освіти (табл. 4), приватним неприбутковим сектором (табл. 5), профінансованих за кошти іноземних джерел (табл. 6).

З поміж даної вибірки країн, найбільша частка витрат на НДДКР, профінансованих державним сектором, має місце в Російській Федерації, Латвії, Україні та Естонії. Натомість, найменші – у Словенії та Болгарії (рис. 2).

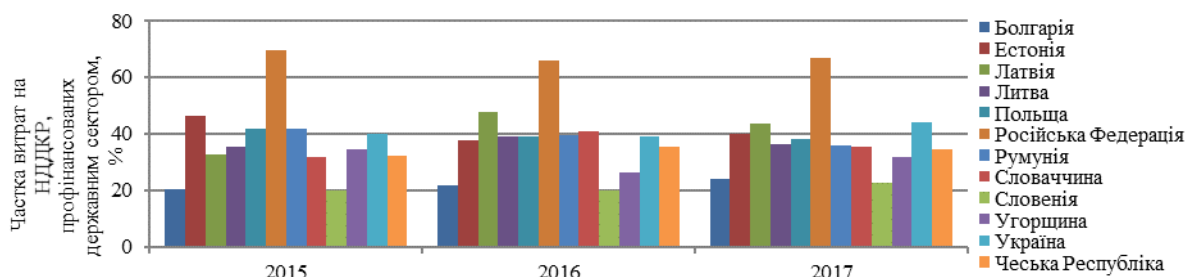


Рис.2. Частка витрат на НДДКР, профінансованих державним сектором у 2015-2017 рр. (побудовано автором)

Таблиця 2

**Частка витрат на НДДКР, профінансованих державним сектором
(% від витрат на НДДКР) (складено автором за даними [11, 12, 13])**

№ з/п	Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Болгарія	56,7	61,2	60,5	43,2	38,8	31,5	31,6	26,4	20,3	21,8	24,3
2	Естонія	45,6	50,0	48,8	44,1	32,8	38,3	47,2	49,5	46,4	37,6	40,2
3	Латвія	49,9	47,3	44,7	26,4	22,5	23,9	23,9	25,6	32,7	47,7	43,6
4	Литва	46,9	54,6	52,7	46	42,2	39,7	34,5	33,1	35,3	39,2	36,4
5	Польща	58,6	59,8	60,4	60,9	55,8	51,3	47,2	45,2	41,8	38,9	38,3
6	Російська Федерація	62,6	64,7	66,5	70,3	67,1	67,8	67,6	69,2	69,5	66,2	67,0
7	Румунія	67,1	70,1	54,9	54,4	49,1	49,9	52,3	48,5	41,7	39,6	35,9
8	Словаччина	53,9	52,3	50,6	49,6	49,8	41,6	38,9	41,4	31,9	41,0	35,5
9	Словенія	35,6	31,3	35,7	35,3	31,5	28,7	26,9	21,8	19,9	20,2	22,9
10	Угорщина	44,4	41,8	42,0	39,3	38,1	36,9	35,9	33,5	34,6	26,2	31,9
11	Україна	52,2	50,8	49,8	46,7	43,8	50,3	47,7	45,8	40,1	39,3	44,2
12	Чеська Республіка	44,7	44,8	47,8	44,4	41,7	36,8	34,7	32,9	32,2	35,6	34,6

Варто зауважити, що саме в Словенії спостерігаються найвищі показники частки витрат на НДДКР у ВВП при мінімальних витратах на НДДКР, профінансованих державним сектором. А в Україні, Російській Федерації та Латвії при значних обсягах фінансування за рахунок державного сектору показник частки витрат на НДДКР у ВВП є порівняно низьким. Хоча, наприклад, в Естонії в обраний проміжок часу частка витрат на НДДКР у ВВП є порівняно високою при значних обсягах фінансування за рахунок державного сектору. Аналогічна ситуація має місце і в інших країнах, що не дає можливості зробити однозначні висновки стосовно взаємозв'язку досліджуваних показників на основі табличних та графічних даних.

Показники частки витрат на НДДКР, профінансованих підприємницьким сектором за досліджуваною вибіркою країн, наведено в табл.3. Найвищі показники витрат на НДДКР, профінансованих підприємницьким сектором, у 2017 році характерні для Словенії, Угорщини, Румунії, тоді як найнижчі – у Латвії, Російській Федерації та Україні. Проте ці позиції не є стійкими в динаміці.

Таблиця 3

**Частка витрат на НДДКР, профінансованих підприємницьким сектором (% від витрат на НДДКР)
(складено автором за даними [11, 12, 13])**

№ з/п	Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Болгарія	34,2	30,6	30,2	16,7	16,9	20,8	19,5	22,3	35,6	43,6	43,2
2	Естонія	41,6	39,8	38,5	43,6	55	51,3	42,1	37,1	41	48,2	43,6
3	Латвія	36,4	27,0	36,9	38,8	24,8	23,7	21,8	27,8	20,0	21,6	24,1
4	Литва	32,8	29,3	30,8	32,4	28,2	26,5	27,5	32,7	28,5	39	35,4
5	Польща	34,3	30,5	27,1	24,4	28,1	32,3	37,3	39,0	39,0	53,1	52,5
6	Російська Федерація	29,4	28,7	26,6	25,5	27,7	27,2	28,2	27,1	26,5	30,2	29,5
7	Румунія	26,9	23,3	34,8	32,3	37,4	34,4	31,0	32,9	37,3	49,4	54,4
8	Словаччина	35,6	34,7	35,1	35,1	33,9	37,7	40,2	32,2	25,1	46,2	49,0
9	Словенія	58,3	62,8	58	58,4	61,2	62,2	63,8	68,4	69,2	69,2	63,1
10	Угорщина	43,9	48,3	46,4	47,4	47,5	46,9	46,8	48,3	49,7	56,4	52,7
11	Україна	30,2	27,1	25,9	23,8	24,6	28,6	29,0	32,9	39,6	36,9	30,1
12	Чеська Республіка	47,2	45,0	39,8	40,8	37,7	36,4	37,6	35,9	34,5	39,5	39,3

Аналогічно розглянемо й показники витрат на НДДКР, профінансованих сектором вищої освіти, які в порівнянні з першими двома дослідженими секторами, є несуттєвими за величиною (табл. 4).

Таблиця 4

**Частка витрат на НДДКР, профінансованих сектором вищої освіти (% від витрат на НДДКР)
(складено автором за даними [11, 12, 13])**

№ з/п	Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Болгарія	1,0	0,4	0,7	0,5	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
2	Естонія	0,9	0,5	0,7	0,6	0,3	0,3	0,3	0,9	0,2	0,3	1,0
3	Латвія	0,9	2,5	3,0	1,4	1,6	2,0	2,7	2,3	2,2	2,9	2,5
4	Литва	0,2	0,3	3,2	1,5	1,0	0,5	0,1	0,2	1,5	2,4	3,7
5	Польща	0,2	4,1	6,7	2,5	2,4	2,6	2,1	2,2	2,2	2,4	3,0
6	Російська Федерація	0,6	0,5	0,4	0,5	0,8	0,8	1,0	1,1	1,2	0,8	0,9
7	Румунія	1,4	2,6	1,9	2,2	1,2	1,0	1,1	1,4	1,7	1,1	1,7
8	Словаччина	0,2	0,3	0,6	0,4	1,8	1,7	2,7	2,2	3,3	1,9	1,6
9	Словенія	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,4	0,3	0,5	0,3	0,4	0,5
10	Угорщина	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	Україна	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
12	Чеська Республіка	0,8	1,3	1,2	0,9	0,9	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8	1,0

При чому відмітимо, що по Угорщині дані за цим джерелом фінансування відсутні, через що її не порівнюємо за даним показником. Як бачимо, за часткою витрат на НДДКР, профінансованих сектором вищої освіти у 2015-2017 рр., Литва, Латвія, Польща та Словенія займають найвищі позиції в порівнянні з іншими країнами, найнижчі – Болгарія, Україна, Словенія, Естонія. У середньому протягом 2007-2017 років найвищий показник у Польщі, Латвії та Румунії, найнижчий в Україні, Болгарії, Словенії та Естонії.

Аналогічно сектору вищої освіти як джерела фінансування незначна частка витрат на НДДКР в досліджуваних країнах фінансується і за рахунок неприбуткового сектору (табл. 5).

Таблиця 5

Частка витрат на НДДКР, профінансованих приватним неприбутковим сектором (% від витрат на НДДКР) (складено автором за даними [11, 12, 13])

№ з/п	Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Болгарія	0,5	0,9	0,2	0,1	0,2	1,3	0,5	0,4	0,1	0,3	0,2
2	Естонія	0,2	0,3	0,7	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3
3	Латвія	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,7	0,2	0,3	0,2	0,1
4	Литва	0,1	-	0,1	0,1	1,2	1,4	1,0	0,2	0,2	0,2	0,3
5	Польща	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
6	Російська Федерація	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3
7	Румунія	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0
8	Словаччина	0,1	0,4	1,0	0,3	0,4	0,3	0,2	0,5	0,3	0,1	0,2
9	Словенія	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
10	Угорщина	0,6	0,6	0,7	0,9	1,0	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,5
11	Україна	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
12	Чеська Республіка	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Зокрема, в Україні з 2014 року витрати на НДДКР практично не фінансуються приватним неприбутковим сектором. В деякі часові періоди аналогічна ситуація спостерігалася і в інших країнах (Словенія, Чехія) (рис. 3).

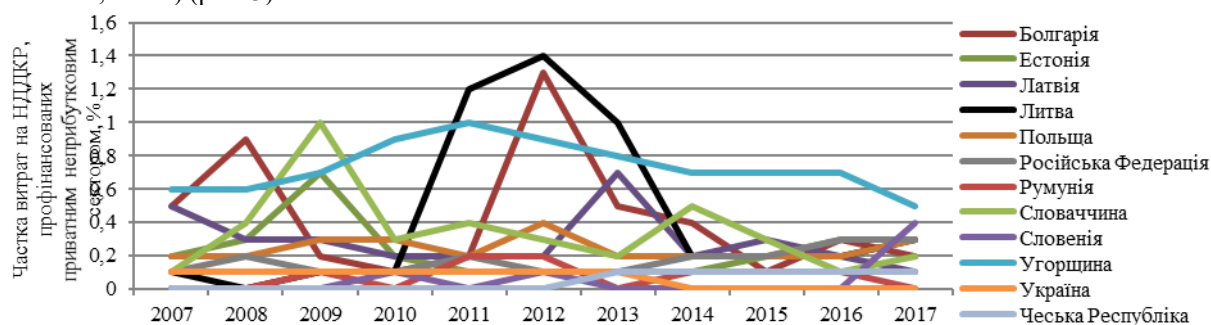


Рис.3. Динаміка зміни частки витрат на НДДКР, що фінансуються приватним неприбутковим сектором (побудовано автором)

Відносно високий рівень фінансування НДДКР за рахунок приватного неприбуткового сектору характерний для Литви, Угорщини, Словаччини, Румунії. Натомість, низький – в Україні, Чеській Республіці, Словенії, тощо.

Останнім з основних джерел фінансування НДДКР є кошти іноземних джерел (табл. 6).

Таблиця 6

Частка витрат на НДДКР, профінансованих за кошти іноземних джерел (% від витрат на НДДКР) (складено автором за даними [11, 12, 13])

№ з/п	Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Болгарія	7,6	6,8	8,4	39,6	43,9	46,3	48,3	50,9	43,8	34,2	32,2
2	Естонія	11,7	9,4	11,3	11,4	11,9	10,0	10,3	12,5	12,2	13,6	15,0
3	Латвія	12,7	23,1	15,4	33,4	51,0	50,4	51,6	44,2	45,0	27,8	29,8
4	Литва	19,6	15,5	13	19,9	28,4	33,2	37,1	33,8	34,3	19,2	24,4
5	Польща	6,7	5,4	5,5	11,8	13,4	13,3	13,1	13,4	16,7	5,5	6,0
6	Російська Федерація	7,2	5,9	6,5	3,5	4,3	4,0	3,0	2,5	2,6	2,6	2,3
7	Румунія	4,5	4,0	8,3	11,1	12,1	14,4	15,5	17,0	19,2	9,9	7,9
8	Словаччина	10,2	12,3	12,8	14,7	14,2	18,7	18,0	23,7	39,4	10,7	13,7
9	Словенія	5,8	5,6	6,0	6,0	7,0	8,6	8,9	9,3	10,6	10,2	13,1
10	Угорщина	11,1	9,3	10,9	12,4	13,5	15,4	16,6	17,5	15	16,6	14,9
11	Україна	15,9	15,6	22,3	25,7	24,1	19,4	21,6	20,4	18,9	22,1	24,4
12	Чеська Республіка	7,3	8,9	11,3	13,9	19,7	25,9	27,2	30,5	32,5	24,0	25,0

На відміну від часток фінансового забезпечення інноваційного розвитку за рахунок сектору вищої освіти чи неприбуткового сектору економіки, фінансування НДДКР за кошти іноземних джерел в багатьох країнах відіграють суттєву роль на ряду із фінансуванням державним та підприємницьким секторами.

Наприклад, в Латвії в 2011-2013 рр. частка фінансування витрат на НДДКР за кошти іноземних джерел перевищувала 50%. Так, найвище значення даного показника за період з 2015 по 2017 рік спостерігаємо в Болгарії та Латвії, Україні та Чеській Республіці, найнижчі – в Російській Федерації, Польщі, Румунії.

Висновки та рекомендації. Результати дослідження свідчать, що в Україні та 11 країнах – її найближчих сусідів фінансова політика забезпечення інноваційного розвитку країни суттєво відрізняється, зокрема, щодо секторальної структури фінансування НДДКР та виявлених тенденцій в динаміці досліджуваних показників. Рекомендовано в Україні знижувати частку витрат на НДДКР, що фінансуються державним сектором, і стимулювати використання інших джерел фінансування інноваційного розвитку, а саме за рахунок підприємницького сектору та іноземних джерел.

Отримані результати потребують подальшого наукового розвитку з метою емпіричного підтвердження впливу секторальної структури фінансування НДДКР на макроекономічні показники країни.

Література

1. Балашова С.А. Оценка влияния государственной системы финансирования НИОКР на предпринимательский сектор (на примере стран ОЭСР). Прикладная эконометрика. 2015. № 38(2). С.64-80.
2. Бояринова К. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2009. № 4. С. 32-38.
3. Grossman G., Helpman E. Innovation and Growth in the Global Economy. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.
4. Даций О.І. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку регіону. Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. 2004. № 4. С. 375-381.
5. Колодизев О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки: дис. ... док. економ. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2011. 508 с.
6. Марковський І.О. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку в країнах-членах Європейського Союзу. Економіка та держава. 2011. № 7. С. 80-82.
7. Pessoa A. Innovation and Economic Growth: What is the Actual Importance of R&D? FEP Working Papers. 2007. No 254. URL: https://www.researchgate.net/figure/GERD-and-GDP-per-capita_fig1_24111638
8. Підоричева І.Ю. Фінансове забезпечення та організаційно-економічне супроводження інноваційних процесів в економіці України. Економічний вісник Донбасу. 2014. № 3. С. 154-170.
9. Sokolov-Mladenović S, Cveticanović S, Mladenović I. R&D expenditure and economic growth: EU28 evidence for the period 2002-2012. Economic Research-Ekonomska Istraživanja. 2016. Volume 29. Issue 1: Including Special Section: 7th International scientific conference by Juraj Dobrila University of Pula and Istrian Development Agency. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2016.1211948>
10. Research and development expenditure (% of GDP). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>
11. Intramural R&D expenditure (GERD) by source of funds. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tsc00031/default/table?lang=en>
12. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник – 2018 / Державна служба статистики України, відп. за випуск М.С. Кузнецова. К., 2019. 107 с.
13. Наука, технології та інновації / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References

1. Balashova S.A. Ocenka vliyaniya gosudarstvennoj sistemy finansirovaniya NIOKR na predprinimatelskij sektor (na primere stran OESR). Prikladnaya ekonometrika. 2015. № 38(2). S.64-80.
2. Boyarinova K. Finansove zabezpechennya innovacijnogo rozvitku Ukrayini. Visnik Kiyivskogo nacionalnogo torgovelnо-ekonomichnogo universitetu. 2009. № 4. S. 32-38.
3. Grossman G., Helpman E. Innovation and Growth in the Global Economy. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.
4. Dacij O.I. Finansove zabezpechennya innovacijnogo rozvitku regionu. Visnik Hmelnickogo institutu regionalnogo upravlinnya ta prava. 2004. № 4. S. 375-381.
5. Kolodizyev O.M. Finansove zabezpechennya innovacijnogo rozvitku nacionalnoyi ekonomiki: dis. ... dok. ekonom. nauk : spec. 08.00.08 – groshi, finansi i kredit / Derzhavnij vishij navchalnij zaklad «Ukrayinska akademiya bankivskoyi spravi Nacionalnogo banku Ukrayini». Sumi, 2011. 508 s.
6. Markovskij I.O. Finansove zabezpechennya innovacijnogo rozvitku v krayinah-chlenah Yevropejskogo Soyuzu. Ekonomika ta derzhava. 2011. № 7. S. 80-82.
7. Pessoa A. Innovation and Economic Growth: What is the Actual Importance of R&D? FEP Working Papers. 2007. No 254. URL: https://www.researchgate.net/figure/GERD-and-GDP-per-capita_fig1_24111638
8. Pidoricheva I.Yu. Finansove zabezpechennya ta organizacijno-ekonomichne suprovodzhennya innovacijnih procesiv v ekonomici Ukrayini. Ekonomichnij visnik Donbasu. 2014. № 3. S. 154-170.
9. Sokolov-Mladenovic S, Cveticanovic S, Mladenovic I. R&D expenditure and economic growth: EU28 evidence for the period 2002-2012. Economic Research-Ekonomska Istraživanja. 2016. Volume 29. Issue 1: Including Special Section: 7th International scientific conference by Juraj Dobrila University of Pula and Istrian Development Agency. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2016.1211948>
10. Research and development expenditure (% of GDP). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>
11. Intramural R&D expenditure (GERD) by source of funds. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tsc00031/default/table?lang=en>
12. Naukova ta innovacijna diyalnist Ukrayini. Statistichnij zbirk – 2018 / Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini, vidp. za vipusk M.S. Kuznyecova. K., 2019. 107 s.
13. Nauka, tehnologiyi ta innovaciyi / Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 338.48.001

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-219-223

ЖУРБА І. Є., ЗЕМСЬКИЙ Ю. С.
Хмельницький національний університет

ТЕОРІЯ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТУРИЗМУ, ЯК ОСНОВА ТУРИЗМОЛОГІ

У статті досліджено головні етапи та закономірності розвитку туристичної науки. Проаналізовано основні засади, щодо становлення теорії науки про туризм. З'ясовано місце та роль теоретичних засад туризму в основі туризмології, як комплексної міждисциплінарної науки. В статті доведено, що теорія туризму є відкритою системою з логічно упорядкованими науковими знаннями про зазначене явище. Автори доводять, що формування теорії туризму пов'язано та обумовлене процесом перетворення туризму в суспільний чинник, що впливає на розвиток людської цивілізації в її новітній історії. Було доведено, що туризм є універсальною наукою, яка забезпечується низкою суміжних наук і сама перетворюється у їхню складову. Отже, в статті було обґрунтовано, що туризмологія сьогодні є системою прикладних наук про туризм і визначає науковий міждисциплінарний напрям в рамках якого об'єднуються різноманітні дослідження туризму, як соціально-економічного явища та процесу.

Ключові слова: теорія туризму, концепції, туризмологія, науково-дослідні інститути, наукові школи.

ZHURBA I., ZEMSKYI Y.
Khmelnitsky National University

THEORY AND CONCEPTUAL FUNDAMENTALS OF TOURISM AS THE BASIS OF TOURISMOLOGY

International tourism in the first quarter of the XXI century. is a complex, multifaceted, social and economic phenomenon. The definition of the category "tourism" shows that it is a symbiosis of travel, health, recreation and business, the composition of the service sector to meet the needs of tourists who need scientific volume. Tourism is formed as a multifunctional segment with a specific specialization in the labor market. Thus, all this together contributes to increasing the efficiency of providing services in the field of tourism. The study of tourism has a systemic nature, requires an interdisciplinary approach of different sciences

The main stages and regularities of development of tourist science are investigated in the article. The basic principles of formation of the theory of science of tourism are analyzed. The place and role of theoretical principles of tourism in the basis of tourism as a complex interdisciplinary science are clarified. The article proves that the theory of tourism is an open system with logically ordered scientific knowledge about this phenomenon. The authors argue that the formation of the theory of tourism is connected and conditioned by the process of transforming tourism into a social factor that influences the development of human civilization in its recent history. It has been proved that tourism is a universal science, which is provided by a number of related sciences and itself will become part of them. Thus, the article substantiated that tourism is today a system of applied sciences of tourism and defines the scientific interdisciplinary direction in which various studies of tourism as a socio-economic phenomenon and process are combined.

Key words: tourism theory, concepts, tourism studies, research institutes, scientific schools.

Постановка проблеми. Міжнародний туризм у першій чверті ХХІ ст. є складним, багатогранним, соціальним та економічним явищем. Визначення категорії «туризм» свідчить, що це симбіоз подорожей, оздоровлення, відпочинку та бізнесу, складна галузь сфери послуг щодо задоволення потреб туристів, яка потребує наукового обґрунтування. Туризм сформувався, як поліфункціональний сегмент із конкретною спеціалізацією на ринку праці. Отже, все це разом сприяє зростанню ефективності надання послуг у сфері туризму. Дослідження туризму має системний характер, потребує міждисциплінарного підходу різних наук.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Значний внесок у становлення та функціонування науки про динамічний розвиток туризму належить як вітчизняним так і зарубіжним вченим. Так, вагомий науковий доробок у розвиток теорії туризму та узгодженні фахових компетентностей для ефективної туристичної діяльності розглянуто у працях Бездухової В, Гончаренко С, Дахіної О, Лебедева О, Пономарьова О, Нишкало Н., Пазенюк В, Ткаченко Т, Федорченко В. А серед зарубіжних науковців: датський науковець Липер Н. звертає увагу, що обґрунтування суті туризму має базуватись на цілісному, системному підході.

Таке трактування згодом трансформувалося у гнучку систему методологічних принципів, які необхідні при визначенні перспектив розвитку туризму. Зазначимо, український вчений Г. Бачинський у своїх дослідженнях доводить, що туризмологія - це міждисциплінарна наука на контактні природних, гуманітарних і технічних наук про гармонізацію відносин між природою та суспільством, що формує соціологією [1, с. 173]

Проте, не дивлячись на значну наявність наукових праць, відсутнє цілісне уявлення про туристичну науку, її об'єкт і предмет, зміст та структуру.

Метою статті є дослідження головних стадій та закономірностей встановлення науки, аналіз засад формування теорії і визначення місця та ролі в структурі системи наукових знань по туризму.

Виходячи із мети ми пропонуємо розв'язання наступних завдань, зокрема: з'ясувати закономірності еволюції туризму як соціально-економічного явища; визначити особливості встановлення сучасної теорії туризму та місце у цьому процесі навчальних науково-дослідних інститутів; проаналізувати роль та особливості різних наукових шкіл у становленні науки про туризм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімко зростає місце та роль туризму в соціально-економічному, суспільному житті, що потребує певного наукового тлумачення, а також теоретичного переосмислення даного процесу. Формування теорії туризму відповідає сучасним вимогам щодо узагальнення та систематизації різновекторних досліджень туризму як соціально-економічного явища. Логічне узагальнення концептуальних теоретичних засад туризму є досвідом суспільної практики.

Варто зауважити, що до середини 19 ст. туризм за своєю суттю формувався, як привілейоване явище, яке не значного впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Широке застосування туризму набуло популярності у Західній Європі з формуванням світового ринку. Зокрема, в Альпійських країнах отримала масового застосування бальнеологія та рекреаційний туризм, як перші загальнозживані складові туризму. Зазначимо, що саме в Німеччині, Австрії, Лігтенштейні, Швейцарії спробували вперше систематизувати та структурувати знання, які тісно пов'язані з тенденціями становлення та розвитку туристичної галузі. Зокрема, у 1795-1796 рр. А. Шльозером було прочитано лекції студентам університету м. Гюнгинен [4. С. 7], проте, встановлення туризму припадає на 80-ті роки 19 ст.. Так зокрема, Й. Ангерера (1881р) видав працю «Туризм у німецькому південному тіролі», швейцарський економіст Е. Фролер (1883 р.) опублікував монографію «Готельне господарство», австрієць Й. Шраднер проголосив доповідь на міжнародному конгресі з динамічного та ефективного туристичного розвитку в Австрійських провінціях [5, с.35]. Саме у той період починає формуватися туристична термінологія, яка є основою становлення нової науки. Отже, можемо констатувати, що у кінці 19-поч.20 ст. були сформовані основи теорії туризму, як визначального явища суспільного життя.

Становлення сучасної теорії туризму пов'язане із виникненням та формуванням інституцій, зокрема, навчально-дослідницьких структур, що започаткували дослідження в галузі туризму. Варто виділити в історичному розрізі перші навчальні заклади, які формували основи теорії туризму. Зокрема, одним із перших були Вище училище готельного господарства і транспорту в Дюссельдорфі, інститут Туризму при Вищому торговельному училищі в Берліні, Науково-дослідний інститут туризму при Вищому училищі світової торгівлі у Відні, Інститут досліджень з туризму у м. Берн. Вище зазначене підтверджує, що зародження туризму, як суспільно-економічного явища та становлення його, як науки відбулося на теренах Європи. Значний доробок у розвиток теорії туризму був сформований у США. У Національному університеті м Вашингтон в 1932 році вперше була розроблена навчальна програма з готельно-ресторанної справи. Вперше запровадив поняття «рекреація» американський науковець-економіст Р.Браун у своїй монографії «Бізнес-рекреації».

Особливості розвитку туристичної галузі у 2 пол. 20 ст. пов'язані із створенням Міжнародної Асоціації Наукових Експертів з туризму (AIEST) у Швейцарії в 1949 р.. Значний внесок в ефективну роботу даної інституції здійснив професор К. Каспар, багаторічний її президент. Вагома роль на розвиток теорії туризму припадає на Східно-Європейські країни. Так, у 50-х рр. 20 ст. у Польщі започатковано Науково-дослідний інститут туризму при Вищому училищі статистики та планування у Варшаві. Зазначимо, в Югославії у 60-ті роки 20ст. з'явилася системна підготовка фахівців туристичної галузі, а в 70-ті подібні заклади вищої освіти були відкриті в СРСР, Болгарії, Чехословаччині та Угорщині.

Виникнення і розвиток теорії туризму є доробком не тільки функціонуючих туристичних інституцій, а також наукового внеску вчених, які були засновниками даного напрямку гостинності. Значну частину в розвиток теорії про туризм здійснили швейцарські науковці К.Крафт а також В. Хунзікеза. Надбання та здобутки Швейцарської наукової школи примножують Д. Кріпендорф, П. Річ через дослідження маркетингу туристичної діяльності та охорони природного середовища, К.Каспар спеціалізується в науково-теоретичних, фундаментальних дослідженнях у різних галузях туризму.

Окремо варто виділити Австрійську і німецьку науково-туристичну школу та її представників, зокрема, П.Бернекер, Г. Валтерспіль, В.Еднер, Дж. Стадрнер, Е.Спат, Дж. Мазанец, Б. Пістер.

Значний доробок у становлення теорії туризму здійснили радянські вчені В. Азар, М. Ананьєв, Н. Крачило, М. Немоляєва, В.Федорченко.

Дослідження впливу туризму на соціально-економічний розвиток держави та регіонів знаходимо у працях українських науковців, зокрема В. Євдокименка, М. Долішнього, Д. Стийченка, Т. Ткаченка, О. Любіцевої.

Отже, сучасні тенденції розвитку теорії туризму на, на наш погляд, полягають у наступних напрямках [6, с.3-10].

По-перше, зростає кількість навчальних та науково-дослідницьких закладів у туристичній галузі. Так, зокрема, в Австралії, Австрії, Великобританії, Італії, Канаді, Новій Зеландії, Німеччині, США, Швейцарії, Франції, Японії готують в профільних університетах фахівців сфери туризму. Варто зазначити, у 90-х роках ХХ ст. туристичне підприємництво перемістилось у регіони країн, що розвиваються, де туризм став основою формування сталого розвитку економіки. Наведені процеси та явища є актуальними для

Австралії, В'єтнаму, Гонконгу, Індії, Канади, Китаю, Куби, Нової Зеландії, Тайланду, Японії [2, с.123-125].

По-друге, у це період дослідження стрімко зростає кількість спеціалістів з науковими ступенями і званнями в галузі туризму.

Визначальним чинником є зростання потреб у фаховій підготовці висококваліфікованих кадрів для менеджменту та маркетингу туристичної діяльності.

По-третє, в умовах становлення сучасних засад теорії розвитку туризму, зростає перелік періодичної та спеціалізованої навчальної літератури. Туризм на рівні наукового, навчального та інформаційного оснащення, забезпечується великою кількістю навчальних та методичних посібників і додатковою літературою.

По-четверте, збільшується кількість коштів, що залучаються для раціонального функціонування туристичної науки та дидактики. У 90-х роках ХХ ст. в Центральній-Східній Європі реалізовано було багато перспективних програм наукових досліджень та спеціалізованого навчання у галузі туризму «Tempus», «Phare», «Socrates», «Know How Fund», поглиблюється інтегральний характер теорії туризму.

Важливі структурні перетворення теорії туризму ґрунтуються на симбіозі низькі функціональних наукових напрямків зокрема маркетинг, менеджмент, фінансування, планування, управління людськими ресурсами тощо. Зауважимо, важко представити комплексне дослідження туризму без міжпредметних взаємозв'язків з іншими науковими галузями такими як: географія, історія, культурологія, екологія, соціологія та психологія.

Зазначимо, туризм в умовах сьогодення, знайшов свою нішу в структурі та предметах різних наук, що дало змогу розширити та поглибити зміст власного предмету дослідження.

Отже, ряд авторів вважають, теоретичні знання про туризм і комплексною наукою, що забезпечується рядом суміжних наук та інтегрується у структуру цих наук. Продемонструємо дане твердження схематично на рис. 1

Значна кількість науковців рахує, що функціонування є не окремо взятої науки, а комплексу взаємозв'язаних теоретично-прикладних наук про туризм. Так, зокрема українські науковці О. Любіцева, В. Пазенко, В. Федорченко вважають, що найбільш вдалим визначенням для науки про туризм є «туризмологія». Адже, для назви науки про туризм, крім «туризмологій», вченими пропонувалися різні терміни зокрема, «туризмознавство», «туризмографія», «туризмометрія», а також «туристика». Зазначимо, проф. В. Пазенко звертає увагу на необхідність розрізнити сутність та явище туризму. Різноманітність туристичних явищ з'ясовується при допомозі емпіричного пізнання тоді, як сутність можна визначити застосовуючи логічно-наслідкові процедури мислення.

Інший термін, який характеризує науку про туризм це «туризмознавство», зокрема О. Любіцева, В. Пазенко обґрунтовують, що це поняття, яке охоплює загальні знання про туризм. Туризмознавство з'ясовує становлення туризму, а також його історія та еволюцію теоретичних засад даного феномену/

Географі	↔	Географія туризму
Історія	↔	Істрія туризму
Економіка	↔	Економіка туризму
Культура	↔	Культура туризму
Психологія	↔	Психологія туризму
Педагогіка	↔	Педагогіка туризму
Інші науки	↔	Спеціалізовані дисципліни

Рис. 1. Туризм у структурі суміжних наук та їх взаємозв'язок

Ще один термін, який характеризує науку про туризм це «туризмологія» виходячи із трактування змісту етимології слова означає наукові розділи, книги, статті, щоденники, звіти та інші приклади епістолярного і белетристичного жанру про туризм.

Особливими за наповненням і змістом є поняття «туризмометрія», воно сприяє математичному прорахунку туристичної діяльності, облікувати туристичні потоки щодо соціально-економічної результативності туризму.

Поняття «туристика», отримало значне застосування, особливо в польській, словацькій, білоруській науковій літературі, заслугоує на незалежне трактування туристичних знань та концептуальних засад.

Проте трактування поняття «туризмологія» порівняно з попередніми є найбільш обґрунтованим, концептуально відображає суть та зміст туризму як суспільного явища. Доказами цього є даний термін сформований на засадах наукових традицій побудови теорій в основі, яких є знання закономірностей власного об'єкта; «туризмологія», як поняття виокремлює науковий зміст знань, які вона містить. За визначенням українського вченого О. Любіцевої туризмологія є системою наукових теоретико прикладних

досліджень, формують міждисциплінарний напрям, у рамках якого здійснюються дослідження туризму як соціально-економічного явища [8, с.11]. Структурно-логічну схему туризмології покажемо на рис.2

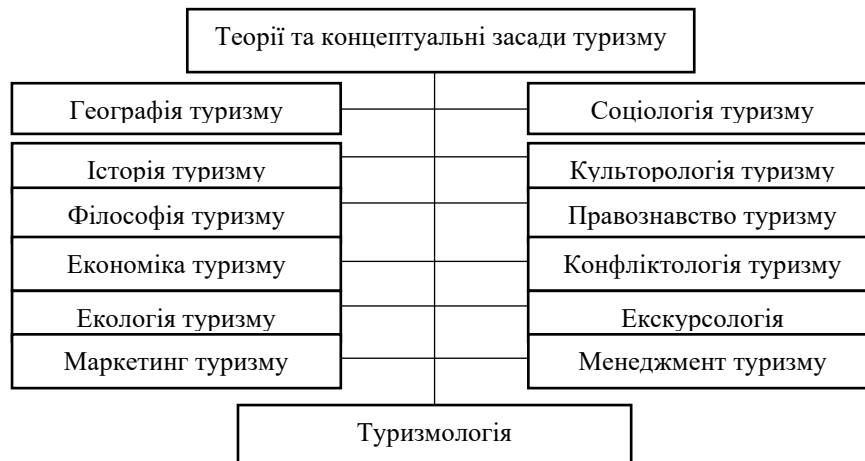


Рис. 2 Цілісна структурно-логічна схема туризмології

Аналізуючи рисунок 2, бачимо, що, туризмологія формується, як цілісна система наукових напрямів про туризм та його вплив на соціально-економічну складову, а теорія та концептуальні засади туризму є його основою.

Туризмологія визначає загальні теоретичні засади та концепції туризму, як системи наук на міждисциплінарному рівні. Суть проблематики туризмології полягає у взаємо відносинах людини, туристичного продукту, туристичної дестинації в умовах раціонального природокористування на засадах сталого розвитку. Варто зазначити, що предметом економіки туризму є дослідження економічної поведінки людини, яка формується в процесі виробництва, організації та реалізації туристичного продукту для задоволення потреб споживача. [9, с.87].

Визначення предмету маркетинг туризму пропонується як «принципи і методи організації маркетингу туристичного бізнесу, вивчення споживчих переваг туристів, розкриття сутності аналізу процесу обслуговування в маркетингу послуг, аналіз сегментації споживачів туристичних послуг, основи управління маркетинговою діяльністю туристичної компанії» [10, с.13].

Спробуємо з'ясувати сутність туризму та зміст його теорії. Отже, теорія – це вища форма організації наукового знання, яка дає цілісне уявлення про закономірності та суттєві якісні характеристики явища, що досліджується [1, с.179]. Функціонування будь-якої теорії, зокрема туризму пов'язана з понятійним апаратом, який відображає властивості та тенденції досліджуваного явища, закономірності його розвитку.

Основу понятійного апарату в туризмології становлять, за твердженнями В. С. Пазенка, терміни-концепції– «системо формуючі одиниці туризмології..., які організують в понятійний спосіб увесь теоретично усвідомлений образ туризму» [3, с.55]. Виділимо найбільш вживані поняття, зокрема «дестинація», «індустрія туризму», «інфраструктура туризму», «подорож», «турист», «туризм», «туристичний продукт», тощо. У теорії туризму вони відбивають суттєві та необхідні ознаки конкретних явищ, пов'язаних з туризмом.

Розглянуті терміни – концепції туризму не вичерпують зміст теорії туризму адже вони враховують вчення про принципи, судження, методи, функції. Принципи є основою будь-якої теорії, вихідна ідея вчення, початкова форму систематизації знань про туризм.

Судження є складовою частиною теорії туризму, співставляючи поняття та встановлення зв'язків між предметом або явищем та його ознаками. Методи формують систему принципів, що визначають послідовність, операції, які необхідно здійснити, для вирішити конкретне завдання, щоб досягнути певної мети в туристичній діяльності.

Досягнення математика, математичної статистики, інформатики активно включає у свій методичний інструментарій на сучасному етапі теорія туризму. Щоб координувати туристичні потоки, досліджувати динаміку ту структуру споживання туристичних послуг з успіхом використовуються методи математичного аналізу, економетричні методи, теорія масового обслуговування.

Теорія туризму, як форма пізнання, здійснює певні функції, виділимо три найголовніших, зокрема, пояснювальну, синтезуючу і прогностичну.

Пояснювальна функція туризму надає можливість визначити правдиву суть розвитку туризму, як у минулому так і на перспективу із застосуванням принципів.

Інша функція теорії туризму є прогностична, яка надає можливість прогнозувати майбутнє: яким буде стан суспільного життя, особливості характеру взаємодії економічних, соціальних та політичних чинників і як вони будуть впливати на планетарний розвиток туризму.

Третьою із перерахованих функцій теорії туризму є синтезуюча. Вона «синтезує всі здійснені узагальнення щодо туризму і відпрацьовує у системний спосіб цілісну теоретичну концепцію туризму, забезпечує комплексний підхід до туризму як предмету наукового пізнання» [3, с.11].

Запропоноване судження є основою узагальнюючого висновку, зокрема теорія туризму є доведенне наукове знання, що підтверджено у формі багатьох взаємопов'язаних термінів-концепцій які виконують пояснювальну, синтезуючу та прогностичну функції. Підкреслимо при цьому, що теорія туризму є не просто складовою туризмології, а її найважливішим компонентом. І це зрозуміло, тому що із всієї сукупності знань про туризм найбільш зрілу і завершену форму мають тільки ті, які можуть бути систематизовані на основі положень і принципів теорії туризму [1, с.179-180].

Висновки і перспективи подальших розробок. Проаналізувавши сучасний стан розвитку теорії туризму, а також її місце та ролі в туризмології, зробимо наступні висновки: розширюється науково-прикладний характер системи знань про туризм; досліджуючи туристичну галузь бачимо інтенсивне використання нового наукового та понятійно-категоріального апарату, що дає можливість використовувати інноваційні методи математики, інформатики, статистики; в суспільстві є потреба у збільшенні сучасних науково-прикладних знань про туризм, як визначне суспільного буття; здійснюється уніфікація туристичної термінології, а також методологічних, у першу чергу статистичних спостережень і досліджень у туризмі.

Про те маємо не забувати, що у першій чверті ХХІ сторіччя наукові дослідження зіштовхуються з новими викликами, щодо аналізу, дослідження певних науково-теоретичних, а також прикладних проблем. Тому, постає потреба об'єднувати дослідження різних наукових і дослідних інституцій та освітніх установ, а також доробки як вітчизняних та зарубіжних вчених у розв'язанні сучасних глобальних проблем, що стоять перед туризмом.

Література

1. Герасименко В.Г. Теорія туризму як складова туризмології / Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. - випуск 2 (42). – С. 173-180
2. Журба І.Є., Матюх С.А., Земський Ю.С. Міжнародний туризм – рушійна сила економічного зростання країн світу / Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2019. - № 1. - С. 123-128
3. Туризмолія: Концептуальні засади теорії туризму: [науково-навчальне видання] / Керівники проекту та відповід. редактори: Пазенок В. С., Федорченко В. К. – К.: КУТЕП. 2008. – 825 с.
4. Шраднер Й. Туризмът. Едно икономическо изследоване / Йозеф Шраднер; [превод от немски Мариета Ноева]. – Варна: Наука и икономика, 2010. – 105 с.
5. Нешков М. Туристическата наука в края на ХХ век: Экономика и развитие на обществото / М. Нешков, Н. Апостолов [Том IV]. – Варна: Университетско издателство, 2002. – С. 354–360.
6. Молій В. А. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / В. А. Смолій, В. К. Федорченко, В. І. Цибух. Передмова В. М. Литвина. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2006. – 372 с.
7. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). – 3-є вид., перероб. та доп. / О. О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2005. – 436 с.
8. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
9. Правик Ю. М. Маркетинг туризму: підручник / Ю. М. Правик. – Знання, 2008. – 303 с.

References

1. Gerasimenko VG Theory of tourism as a component of tourism / Bulletin of socio-economic research. - 2011. - Issue 2 (42). - P. 173-180
2. Zhurba I.E., Matyukh S.A., Zemsky Y.S. International tourism - the driving force of economic growth in the world / Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences. - 2019. - № 1. - P. 123-128
3. Tourism: Conceptual principles of the theory of tourism: [scientific and educational publication] / Project leaders and response. editors: Pazenok VS, Fedorchenko VK - K. : KUTEP. 2008. - 825 p.
4. Schradner J. Tourism. An economic study / Josef Schradner; [translated from German by Marieta Noeva]. - Varna: Science and Economics, 2010. - 105 p.
5. Neshkov M. Tourist science in the late twentieth century: Economics and development of society / M. Neshkov, N. Apostolov [Volume IV]. - Varna: University Publishing House, 2002. - P. 354–360.
6. Moliy VA Encyclopedic dictionary-reference book on tourism / VA Smoliy, VK Fedorchenko, VI Tsybukh. Foreword by VM Litvin. - Kyiv: Slovo Publishing House, 2006. - 372 p.
7. Lyubitseva OO Market of tourist services (geospatial aspects). - 3rd ed., Revised. and ext. / OO Lyubitseva. - K. : Альтерпрес, 2005. - 436 с.
8. Tkachenko TI Sustainable development of tourism: theory, methodology, business realities: monograph / TI Tkachenko. - 2nd ed., Corrected. and add. - Kyiv: Kyiv. nat. trade and economy University, 2009. - 463 p.
9. Pravik Yu. M. Tourism marketing: textbook / Yu. M. Pravik. - Knowledge, 2008. - 303 p.

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 330.3:338.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-224-228

ТУЛЬЧИНСЬКА С. О.

Національний технічний університет України «КПІ ім. І.Сікорського», м. Київ

ВОВК О. М.

Національний авіаційний університет, м. Київ

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ СФЕРИ

В статті досліджено сутність поняття «модернізація». Встановлено підходи до трактування модернізації підприємств. Авторами формалізовано характеристики модернізації підприємств інфраструктурної сфери. Дослідження наукових праць щодо управління модернізаційним потенціалом виявило відсутність комплексних теорій. Авторами розкрито власне трактування поняття модернізаційного потенціалу підприємств інфраструктурної сфери. Модернізаційний потенціал підприємств інфраструктурної сфери – це сукупність ресурсів та засобів (можливостей) їх активізації в процесах структурної модернізації з подальшим інноваційним оновленням активів, технічного забезпечення, технологій надання сервісних послуг та управління системами підприємства. Вибір пріоритетів при модернізації підприємств відповідає таким вимогам: враховує економічні, екологічні, соціально-психологічні факторів підприємства; ефективно використовує доступну ресурсну базу; впроваджує інноваційні технології; розширює економічну самостійність; формує конкурентний статус, інфраструктуру та ринкові механізми саморегулювання економічних процесів; формує та накопичує інвестиційно-інноваційний потенціал. Послідовність формування модернізаційного потенціалу на підприємствах інфраструктурної сфери включає етапи: Формалізація завдань і цілей створення модернізаційного потенціалу; Конкретизація напрямів та об'єктів модернізації, що визначає ресурсний склад; Формування інструментарію залучення ресурсів та створення можливостей; Вибір методів діагностики вартості залучених ресурсів та їх оптимізації; Контроль за акумульованим потенціалом і розробка механізму його реалізації.

Ключові слова: модернізація, модернізаційний потенціал, підприємства інфраструктурної сфери, поняття, послідовність, процес.

TULCHYNSKA S.

«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute »

VOVK O.

National Aviation University

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF FORMATION OF MODERNIZATION POTENTIAL AT THE ENTERPRISES OF THE INFRASTRUCTURE SPHERE

The essence of the concept of "modernization" is investigated in the article. Approaches to the interpretation of enterprise modernization are established. The authors formalize the characteristics of modernization of infrastructure enterprises. The study of scientific works on the management of modernization potential revealed the absence of complex theories. The authors reveal their own interpretation of the concept of modernization potential of infrastructure enterprises. The modernization potential of the enterprise of the infrastructure sphere is a set of resources and means (opportunities) for their activation in the processes of structural modernization with further innovative renewal of assets, technical support, technologies of service provision and management of enterprise systems. The choice of priorities in the modernization of enterprises meets the following requirements: takes into account economic, environmental, socio-psychological factors of the enterprise; effectively uses the available resource base; introduces innovative technologies; expands economic independence; forms the competitive status, infrastructure and market mechanisms of self-regulation of economic processes; forms and accumulates investment and innovation potential. The sequence of formation of modernization potential at the enterprises of the infrastructural sphere includes stages: formalization of tasks and purposes of creation of modernization potential; specification of directions and objects of modernization, which determines the resource composition; formation of tools for attracting resources and creating opportunities; choice of methods for diagnosing the cost of resources involved and their optimization; control over the accumulated potential and development of the mechanism of its realization.

Key words: modernization, modernization potential, enterprises of infrastructural sphere, concepts, sequence, process.

Постановка проблеми. В сучасних викликах динамічних структурних перебудов пріоритетів у розвитку окремих галузей національної економіки, нарощуванні ролі та частки підприємств сервісного сектору в дохідноформуючих процесах необхідно проектувати нові напрями розвитку підприємств, закладати теоретичні та методологічні засади управління модернізацією і технологічного характеру і управлінських технологій. Тривалий час розвиток підприємств інфраструктурної сфери в Україні проходив періоди стагнації та занепаду. За час депресивних впливів були відсутні економічні стимули та ресурси для підтримки і поточного оновлення технічних засобів надання послуг, зношувалась транспортна інфраструктура, застаріли засоби комунікацій та технології управління виробничою інфраструктурою підприємств. Фактично відбулось тотальне зношення основних засобів та за старіння технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій і фаховій літературі такі автори, як О. Амоша [1], В. Геєць [2], А. Касіч [3], Л. Федулова [4] основну увагу у своїх публікаціях звертають на стратегічні питання інноваційного розвитку економіки України та її модернізації. Багато авторів надають великого значення дослідженням проблем, пов'язаних із модернізацією окремих промислових підприємств,

важливості її впливу на зростання конкурентоспроможності їх потенціалу та ефективності його використання в умовах прискороного технічного прогресу [2, 3].

Виділення не вирішеної раніше частини досліджуваної проблеми. З огляду на описані виклики необхідно розробляти нові наукові підходи до структурної модернізації підприємств, пошуку нових інструментів оновлення підприємств інфраструктурної сфери для збереження виробничої функції та прибутковості. Крім того необхідно комплексно вирішувати завдання ресурсозабезпечення процесів модернізації й пошуку джерел інвестування в підприємства інфраструктурної сфери.

Метою дослідження є розробка методичних засад формування модернізаційного потенціалу та обґрунтування форм і джерел ресурсозабезпечення його активізації на підприємствах інфраструктурної сфери.

Виклад основного матеріалу. У сучасних наукових дослідженнях модернізація підприємств розглядається з дуальних точок зору: як процес технологічного оновлення; як інструмент переходу до інноваційного типу розвитку економічних систем. Поняття «модернізація» походить з фр. мови «modernisation», що означає удосконалення та оновлення відповідно до нових умов [5] (рис.1.).

М О Д Е Р Н І З А Ц І Я	як процес:
	- комплексна трансформація чинної моделі виробництва шляхом технічного та технологічного їх удосконалення з одночасним удосконаленням організаційної системи підприємства з метою підвищення ефективності виробництва, технологічного укладу підприємства та його конкурентоспроможності [6, с. 66]
	- комплексна змін підприємства, що передбачає поєднання економічних й організаційних завдань, що, за умов заздалегідь прогнозованого результату, мають чітко сформульовану кінцеву мету [7, с. 10]
	- зміна, удосконалення діяльності підприємства відповідно до сучасних вимог ринкового господарювання в динамічних умовах науково-технічного прогресу [4, с. 10]
	- означає якісні зміни та оновлення господарської системи, організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організування виробництва і праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються [9, с. 128–129].
	вдосконалення соціальної, економічної, політичної, культурної, екологічної складових частин із метою сталого розвитку [13, с. 37]
	як явище:
	- категорія, яка відображає перетворення дійсності відповідно до вимог посткризового відродження економіки [7, с. 10]
	- система важелів та принципів оновлення підприємства, інноваційного розвитку [4, с. 10]
	- ключовий чинник успішного протистояння фірми потужним міжнародним конкурентам., важливим елементом якої виступає інноваційно-інвестиційна активність [8, с. 37].

Рис. 1. Наукові визначення поняття «модернізація».

Джерело: побудовано авторами на основі [4, 6-9,]

Розглядаючи поняття модернізації з точки зору економічних процесів можемо відмітити такі її характеристики:

- модернізація має здійснюватись відповідно цілям стратегічного управління підприємством;
- реалізація напрямів модернізації відбувається в процесах інвестування,
- накопичені виклики щодо усунення зносу основних засобів, оптимізації потоків постачання; інформаційно-фінансового забезпечення потребують не лише інвестиційного вирішення, а й комплексної перебудови системи управління підприємством;
- неможливо здійснювати модернізацію підприємства без впровадження інновацій та розвитку компетенцій персоналу;
- в процесі модернізації всі підрозділи та сфери управління підприємством зазнають змін, тому необхідно комплексно проектувати та прогнозувати оновлення не лише об'єктів інвестиційно-інноваційного впливу, а й суміжні об'єкти;
- модернізація має спрямовуватись на забезпечення ефективності та динамічності розвитку для збереження і нарощування конкурентоспроможності підприємства.

Проведене узагальнення наявних підходів дало можливість сформулювати власне бачення модернізації: це комплексне управління процесами синхронізованих на усіх рівнях інноваційних змін на підприємстві, що спрямовується на підвищення ефективності функціонування всіх елементів підприємства, техніко-технологічне оновлення активів, вдосконалення організації виробництва продукції чи послуг з метою нарощування їх якості, що забезпечує реалізацію цілей стратегічного управління та нарощування конкурентоспроможності підприємства.

Модернізаційний потенціал, як наукова категорія, в дослідженнях сучасних науковців розкрито недостатньо. Його розглядають в контексті реалізації виробничого чи інвестиційного потенціалу. Так, Рера Т., Чернюк Л. модернізаційний потенціал розглядають як сукупність наявних і потенційних ресурсів та резервів оновлення та осучаснення виробництва шляхом удосконалення та подальшого розвитку наукомістких технологій для створення нових продуктів і послуг, а також організаційний механізм їх реалізації [11]. На нашу думку, дане визначення потребує уточнення для підприємств інфраструктурної сфери. Модернізаційний потенціал підприємств інфраструктурної сфери будемо в даному дослідженні розглядати як сукупність ресурсів та засобів (можливостей) їх активізації процесах структурної модернізації з подальшим інноваційним оновленням активів, технічного забезпечення, технологій надання сервісних послуг та управління системами підприємства. Модернізаційний потенціал підприємств інфраструктурної сфери базується на засадах інноваційного розвитку та має відповідати стратегічним цілям, його формування відбувається під вплив нарощування знансєвих та інтелектуальних активів, має відповідати запитам щодо технологічного оновлення та структурної перебудови всього підприємства.

Процес формування модернізаційного потенціалу підприємства базується на двох аспектах: процесах накопичення і залучення фінансових ресурсів господарюючими суб'єктами і процес розподілу ресурсів під час реалізації інвестиційних та інноваційних проектів.

- власні кошти підприємства (амортизаційний фонд, реінвестований прибуток підприємства);
- позикові кошти (залучені кошти фінансово-кредитних організацій і кошти, отримані в результаті облігаційних позик);
- бюджетне фінансування (кошти бюджетів різних рівнів, що виділяються за програмами державної підтримки галузей і підприємств).

Найчастіше фінансування проектів модернізації здійснюється комплексно з усіх або більшості названих джерел, а також шляхом створення спеціальних централізованих фондів, які формуються в основному за рахунок продажу власності, цільових відрахувань підприємств-учасників і засобів, отриманих від операцій учасників на фондових ринках.

Методологічною основою моделювання процесів модернізації підприємства є системний аналіз, центральною процедурою якого є побудова узагальненої (єдиної) моделі економічної системи, що відображає всі фактори і взаємозв'язки реальної системи.

Підприємство інфраструктурної сфери як об'єкт формування модернізаційного потенціалу характеризується:

- слабкістю теоретичних знань, якісним типом знань про систему, відсутністю теорії розвитку підприємств інфраструктурної сфери;
- високим рівнем невизначеності вихідної інформації;
- результати рішення часто мають якісна спрямування і дають змогу робити висновки про напрямки розвитку динамічних процесів, виконувати аналіз їх стійкості.

Вибір пріоритетів при модернізації підприємств повинен відповідати таким вимогам:

- усебічне врахування економічних, екологічних, соціально-психологічних умов і факторів підприємства;
- найбільш повне та ефективне використання існуючої ресурсної бази;
- впровадження технологій, що відповідають сучасним світовим стандартам;
- розширення економічної самостійності;
- формування конкурентного середовища, інфраструктури та ринкових механізмів саморегулювання економічних процесів;
- формування та накопичення інвестиційного потенціалу.

Незалежно від цілей і завдань модернізації, основною умовою її успішної реалізації є системність, яка передбачає: охоплення всіх сфер діяльності підприємства як соціально-економічної системи; збереження системної цілісності, внутрішньої інтегрованості й ідентичності підприємства; стратегічний характер цілей і завдань ефективного розвитку.

На практиці процеси модернізації на підприємствах відбуваються досить нерівномірно, дотепер відсутній єдиний методичний підхід, в зв'язку з цим процедури планування залишаються фрагментарними, некоректно розраховуються показники ефективності проектів модернізації, рішення з відбору проектів часто приймаються суб'єктивно, ресурси розподіляються без урахування пріоритетів розвитку, що в кінцевому підсумку призводить до негативних результатів [12, с. 14].

Формування модернізаційного потенціалу має спрямовуватись не лише на накопичення інвестиційних ресурсів та інновацій. В умовах, що склалися, вітчизняні підприємства інфраструктурної

сфери мають враховувати доступність сучасних форм інвестування, вартість залучення ресурсів, цільові орієнтири в акумулюванні ресурсів та наявні можливості й запити щодо модернізації. Процес формування модернізаційного потенціалу підприємств інфраструктурної сфери пропонуємо розглядати як послідовність 5 етапів (рис.2).

Розглядаючи більш детально кожен етап вважаємо за необхідне конкретизувати окремі аспекти:.

На 1-й етапі під час формування завдань і цілей модернізації необхідно враховувати здатність і сприйняття підприємствами інфраструктурної сфери поставленої мети. Наприклад, в залізничній галузі неприпустимим залишається залучення приватних інвесторів до процесів модернізації транспортної інфраструктури. Проте досвід концесійних угод в Польщі показав результативність та перспективність державно-приватного партнерства при будівництві залізничних вокзалів.



Рис. 2. Процес формування модернізаційного потенціалу підприємств інфраструктурної сфери

Джерело: побудовано авторами

2-й етап передбачає конкретизацію напрямів та об'єктів модернізації: на даному етапі необхідно встановити пріоритети сфер перебудови підприємства та окреслити можливості заміни або удосконалення технічних засобів, систем управління, технологій надання послуг. В залежності від запитів на модернізацію об'єктів формується на наступному етапі інструментарій управління формуванням модернізаційного потенціалу.

3-й етап. Формування інструментарію залучення ресурсів та створення можливостей – даний етап визначає методи та моделі залучення ресурсів до модернізаційного потенціалу. Тут потрібно розуміти, що надмірна акумуляція ресурсів призведе до їх неефективного розподілу, зниження продуктивності та зростання втрат на утримання.

На 4-му етапі відбувається управління уже накопиченим модернізаційним потенціалом: приймаються рішення щодо його оптимізації, мінімізації чи нарощування окремих активів і їх вартості, розкривається інструментарій прийняття рішень щодо перерозподілу.

5 етап полягає у контролі за накопиченим модернізаційним потенціалом та готовністю до його реалізації. Проекти реалізації модернізаційного потенціалу повинні відповідати механізму активізації процесів інноваційної модернізації всього підприємства. На завершення етапі формується портфель інноваційно-інвестиційних проектів в що відповідають напрямам розвитку та критеріям ефективності:

- економічна ефективність проекту прямує до зростання ($NPV \rightarrow \max$);
- накопиченого модернізаційного потенціалу достатньо для активізації проектів;
- реалізація проектів призведе до позитивного нарощування інноваційності та конкурентоспроможності підприємств інфраструктурної сфери.

Висновки. У сучасних умовах інноваційного розвитку економіки підприємства інфраструктурної сфери потребують накопичення потенціалу модернізації та формуванні наукового інструментарію забезпечення ефективності його реалізації. В дослідженні розкрито підходи до трактування поняття модернізації та особливості дослідження модернізаційного потенціалу підприємствами інфраструктурної сфери, етапи та особливості його формування.

Література

1. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку економіки України: проблеми та рішення. Економіст. 2005. 6. С. 25–33.
2. Геєць В. Інноваційні перспективи України. Харків: Константа, 2006. 272 с.
3. Касіч А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду. Економіка України. 2017. 9 (670). С. 38-58
4. Федулова Л.І. Технологічна модернізація промисловості України К. : Четверта хвиля, 2008. 471 с.
5. Словник іншомовних слів / За ред. члена-кореспондента АН УРСР О.С. Мельничука. Київ: Головна редакція української радянської енциклопедії. 1977. 776 с.
6. Балджи М.Д. Сутність модернізації в контексті сучасної економічної категорії. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 11. Частина 1. 2015. С. 64–67.
7. Валінкевич Н.В. Організаційно-економічна модернізація підприємств харчової промисловості: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Київ, 2015. 44 с.
8. Єщенко П. Відновлення соціально-економічного розвитку – пріоритет номер один у світі та в Україні. Економіка України. 2012. № 1. С. 36–50.
9. Петрович Й.М. Савоніна Н.С. Інноваційні засади модернізації організування виробничої діяльності промислових підприємств. Економіка: реалії часу. 2018. № 2(36). С. 5–16. <http://economics.opu.ua/ejopu/2018/No2/5> (дата звернення 05.04.2018).
10. Трофимов О.В., Ефимичев Ю.И., Ефимичев А.Ю., Шипилов А.Г. Модернизация предприятий промышленности: концепция, стратегии и механизм реализации. Креативная экономика. 2011. №(11). С. 31–36.
11. Пера Т., Чернюк Л. Потенціал модернізації як базис ефективного соціально-економічного розвитку країни в контурі відтворювальних процесів. 2017. Вип. 44. Ч. І.С. 42-49
12. Давидюк Л.П. Глобальні зміни в структурі зайнятості як чинник трансформації міжнародного ринку праці. Економіка: реалії часу. 2015. № 3(19). С.172-177.
13. Тульчинская С.А. Фундаментальные основы исследования социальной инфраструктуры в контексте когнитивно-сетевой парадигмы. Бизнес Информ. 2016. № 1. С. 184-189.
14. Кучерук Г.Ю., Вовк О.М. Ресурсне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку потенціалу авіапідприємства. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. 2015. Вип. 32. С. 91-99.

References

1. Amosha O. (2005) Innovatsiynny shlyakh rozvytku ekonomiky Ukrainy: problemy ta rishennya [Innovative way of economic development of Ukraine: problems and solutions]. Economist. no.6; p.p.25–33 (in Ukrainian).
2. Geets V. (2006) Innovatsiynni perspektyvy Ukrainy [Innovative prospects of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta (in Ukrainian).
3. Kasich A.O. (2017) Modernizatsiynni protsesy v Ukraini v konteksti svitovoho dosvidu. Ekonomika Ukrainy [Modernization processes in Ukraine in the context of world experience]. Ukraine economy. 9 (670):38-58 (in Ukrainian)]
4. Fedulova, L.I., Shovkun, I.A., & Zakharin, S.V. (2008) Tekhnolohichna modernizatsiya promyslovosti Ukrainy [Technological upgrading of industries of Ukraine]. Chetverta khvyliya. (in Ukrainian).
5. Melnichuk O.S. (1977) Dictionary of foreign words. Edited by Corresponding Member of the USSR Academy of Sciences Kiev: Main editorial board of the Ukrainian Soviet Encyclopedia, pp.776 (in Ukrainian).
6. Balji M.D. (2015) The essence of modernization in the context of modern economic category. Scientific Bulletin State University of Kherson, vol. 11. no.1, pp. 64–67.
7. Valinkevich N.V. (2015) Organizational-economic modernization of the food industry enterprises: abstract of the dissertation for the degree of Doctor of Economic Sciences: specialty 08.00.04 – Economics and Management of Enterprises (by types of economic activity). Kyiv, pp. 44..
8. Eshchenko P. (2012) Restoration of socio-economic development is the number one priority in the world and in Ukraine. Ukraine economy, vol. no.1, pp. 36–50.
9. Petrovich Y.M. Savonina N.S. (2018) Innovative principles of modernization of organization of industrial activity of industrial enterprises. Economy: the realities of time, vol. 2, no. 36, pp.5–16. Available at: <http://economics.opu.ua/ejopu/2018/No2/5> (accessed: 05 April 2018).
10. Trofimov O.V., Efimychev Yu.I., Efimychev A.Yu., Shipilov A.G. (2011) Modernization of industrial enterprises: Concept, strategies, and mechanism of implementation. Kreativnaya ekonomika, vol. 11, pp. 31–36.
11. Pера T. And Chernyuk L. (2017) Otentsial modernizatsiyni yak bazys efektyvnogo sotsial'no-ekonomichnogo rozvytku krainy v konturi vidtvoryvalnykh protsesiv. Proceedings of Scientific Works of Cherkasy State Technological University Series Economic Sciences Vol. 44. P. I.p.p. 42-49
12. Davydyuk L.P. (2015) Hlobal'ni zminy v strukturi zaynyatosti yak chynnyk transformatsiyni mizhnarodnogo rynku pratsi. Ekonomika: realiyi chasu. No. 3(19). P.p.172-177.
13. Tul'chinskaja, S. A. and Kirichenko, S. A. (2016), Fundamental foundations of social infrastructure research in the context of a cognitive-net paradigm, *Biznes inform*, vol. 1, pp. 184–189.
14. Kucheruk H.Yu. and Vovk O.M. (2015), Resursne zabezpechennja investycijno-innovacijnogho rozvytku potencialu aviapidpryemstva *Zbirnyk naukovykh prats Derzhavnoho ekonomiko-tekhnologichnogo universytetu transportu*, no. 32, pp. 91-99(in Ukraine)

Рецензія/Peer review : 06.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 332.122(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-229-232

ШАШИНА М. В.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження сучасних підходів до трактування сутності інклюзивного розвитку. Визначено основні переваги, які надає інклюзивний розвиток. Обґрунтовано передумови актуалізації концепції інклюзивного регіонального розвитку в Україні. Досліджено фактори, що впливають на рівень інклюзивного розвитку регіонів. Запропоновано інституціональні заходи для підвищення рівня інклюзивного розвитку регіонів України, а саме: забезпечення інклюзивності інституцій ринку праці (автономія заробітної плати та трудового законодавства), сприяння розвитку інституцій системи освіти (регіоналізм вищої освіти, рання підтримка, професійна освіта та навчання, НДДКР), забезпечення доступності інституцій ринку капіталу (доступ до ринку капіталу, доступ до капіталу знань) та інклюзивності політичних інституцій.

Ключові слова: індекс інклюзивного розвитку, інституції ринку капіталу, інституції ринку праці, інституції системи освіти, мережі знань, оцінка інклюзивного розвитку, політичні інституції, регіоналізм вищої освіти, регіональний розвиток, фактори інклюзивного розвитку.

M. SHASHYNA

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

INSTITUTIONAL MEASURES TO INCREASE THE LEVEL OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE

The purpose of the article is to substantiate the theoretical provisions and develop practical recommendations for ensuring the growth of the level of inclusive development of the regions of Ukraine.

For a long time, the traditional scheme of development has significantly contributed to economic growth and globalization. On the other hand, it also faced a number of problems. The most important of these are income inequality and wealth gaps, as well as serious environmental pollution and resource depletion. The new development model, known as "inclusive development", is a practical solution to these problems. The purpose of such growth is to achieve a balance between economic and sustainable development. This model is especially relevant for the regions of Ukraine, which are characterized by structural imbalances and significant uneven development. Therefore, the regions of Ukraine face the problem of selecting those institutional measures that will increase the level of their inclusive development. The factors influencing the level of inclusive development of regions are investigated.

Institutional measures to increase the level of inclusive development of the regions of Ukraine are proposed, namely: ensuring the inclusiveness of labor market institutions (wage autonomy and labor legislation), promoting the development of educational institutions (regionalism of higher education, early support, vocational education and training, R&D), accessibility of capital market institutions (access to capital market, access to knowledge capital) and inclusiveness of political institutions.

Keywords: index of inclusive development, capital market institutions, labor market institutions, educational system institutions, knowledge networks, assessment of inclusive development, political institutions, regionalism of higher education, regional development, factors of inclusive development.

Постановка проблеми. У сучасних умовах національної економіки особливо гостро постає питання залученості різних верств населення в процес генерування економічного зростання та розподілу його результатів. Протягом тривалого часу традиційна схема розвитку значно сприяла економічному зростанню та глобалізації. З іншого боку, вона також стикалася з рядом проблем. Найважливішими з них є нерівність доходів та розрив багатства, а також серйозне забруднення навколишнього середовища та виснаження ресурсів. Нова модель розвитку, відома як «інклюзивний розвиток», є практичним рішенням цих проблем. Мета такого зростання – досягнення балансу між економічним та сталим розвитком. Дана модель являється особливо актуальною для регіонів України, які характеризуються структурними дисбалансами та значною нерівномірністю розвитку. Відтак, перед регіонами України постає проблема підбору тих інституціональних заходів, які забезпечать збільшення рівня їх інклюзивного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними теоретиками сучасних аспектів інклюзивного розвитку регіонів є: Базилюк А., Жулин О. [1], Прогнімак О. [2], Прушківська Е., Дерев'ягін М. [3], Гриценко А. [4], Жаліло Я. [5], Кожина А. [6] та інші. Щодо інституціональних аспектів регіоналізації слід відмітити Тульчинську С.О. [7]. Серед зарубіжних дослідників заслуговують увагу наукові праці Гупти Дж., Поу Н., Рос-Тонена М. [8], Мусахари Х. [9], Картера Б. [10]. Оцінку індексу інклюзивного розвитку країн світу та України проведено у звітах Всесвітнього економічного форуму [11]

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення зростання рівня інклюзивного розвитку регіонів України.

Вклад основного матеріалу. Сучасна наукова література про інклюзивний розвиток переважно присвячена питанням гендерної рівності, кореляція між відносним рівнем бідних та абсолютними темпами

зростання, детермінантам та вимірюванню інклюзивного зростання та інклюзивного фінансування. Ексклюзивний розвиток в основному зумовлювався нерациональною фінансовою політикою, а нерівність залишалася головним викликом капіталізму XXI століття. По суті дебати кардинально відсуюються від вузької спрямованості розвитку фінансів як курсу на подолання бідності до занепокоєння з приводу нерівності та процесів розподілу винагород від економічного зростання. Цей зсув принципово ставить під сумнів класичний взаємозв'язок між фінансами та зростанням і викриває безліч варіантів політики, що відповідним чином впливає на розподіл соціальних та економічних вигод. Отже, фокус на розподілі доходів вводить новий набір інструментів політики, які можуть суперечити економічній ортодоксальності, завдяки більшому регулюванню та більшому втручанню уряду.

Питання інклюзивного розвитку регіонів України закладено у проекті Стратегії сталого розвитку України до 2030 року, в якій окреслено поняття «інклюзивність», «інклюзивне зростання», «інклюзивне суспільство» та «інклюзивні інституції» [11]. Розглянемо сучасні підходи до трактування поняття «інклюзивний розвиток» докладніше (Табл. 1).

Таблиця 1

Теоретичні підходи до трактування поняття «інклюзивний розвиток»

№	Автор	Визначення
1	Базилук А., Жулин О.	«процес формування міцної соціально-економічної системи, де кожен громадянин відіграє важливу роль, бо має можливість, ресурси та інструменти для забезпечення саморозвитку, гідного і якісного рівня життя» [1]
2	Прогнімак О.	«розвиток, який дозволяє залучити більшу частину трудових ресурсів до ефективної економічної діяльності завдяки чому забезпечити більшій частині населення більш високий рівень життя» [2]
3	Прушківська Е., Дерев'ягін М.	«підвищення рівня та якості життя населення за рахунок забезпечення ефективної зайнятості та досягнення максимальної рівномірності у розподілі доходів» [3]
4	Гупта Дж., Поу Н., Рос-Тонен М.	«передбачає вивчення того, хто входить і хто виключається з поліпшення добробуту людини та суспільства в цілому, і на яких підставах та як можна зменшити нерівність у суспільстві, досліджуючи інституціоналізовані відносини між бідними та багатими» [8]
5	Всесвітній економічний форум	«різноманітний спектр політичних стимулів та інституційних механізмів з метою розширення соціальної включеності у процес та переваги економічного зростання» [11]
6	Мусахара Х.	«забезпечення прозорості та підзвітності та покращення результатів співробітництва в галузі розвитку завдяки співпраці між громадянським суспільством, урядами та приватним сектором з метою оптимізації розподілу добробуту між різними групами населення» [9]

Думки вітчизняних та зарубіжних науковців збігаються щодо переваг, які надає впровадження концепції інклюзивного розвитку, а саме: підтримка економічне зростання, яке справедливо розподіляється по всьому суспільству шляхом створення можливостей для кожного, забезпечення благополуччя, соціальної згуртованості, миру та державотворення, сприяння продуктивності та зайнятості [10, 4]. Ч

Жаліло Я. виділяє наступні передумови актуалізації концепції інклюзивного регіонального розвитку в Україні: гостра необхідність структурних змін в розвитку регіонів, які зазнали занепаду в результаті витіснення з ринку РФ; поява нових можливостей на європейському ринку в результаті підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС; нарощування фінансових ресурсів сільськими територіями за рахунок збільшення експорту аграрної продукції; посилення локалізації малих та середніх виробництв в результаті імпортозаміщення; диверсифікація ефекту економічного зростання на регіональному рівні за рахунок притоку інвестицій в машинобудівну та будівельну галузь; неефективний процес розподілу видатків місцевими громадами на соціальну сферу та освіту, а як наслідок, зниження рівня людського капіталу депресивних територій [5].

Відповідно до оцінки Всесвітнього економічного форуму, у 2018 році Україна посіла 49-те місце за рівнем індексу інклюзивного розвитку (3,42 бали із 7), маючи щорічний тренд до зниження індикатора протягом п'яти років на 6,8% [11].

Забезпечення зростання інклюзивного розвитку регіонів України повинно спиратися на розуміння факторів, які формують даний показник. Кожина А. зазначає, що факторами інклюзивного розвитку виступають: сформованість передумов для стійкого розвитку, економічний розвиток і зайнятість населення, соціальний розвиток та забезпечення, реалізація можливостей і прав людей, матеріальне благополуччя людей і соціальне розташування [6].

Однією з найважливіших детермінант економічного зростання та участі в економічній системі є ринок праці. Враховуючи той факт, що вклад праці в інклюзивний розвиток регіону є суттєвим, постає необхідність формування та модернізації наступних інституцій даної сфери в Україні:

1) Автономія заробітної плати. Соціальний діалог може відігравати важливу роль у координації заробітної плати та у формуванні інклюзивної політики заробітної плати, яка поєднує стандарти захисту та участі у встановленні мінімальної заробітної плати та обмежень тривалості робочого часу. На регіональному рівні доцільно ініціювати процеси добровільного соціального діалогу: соціальний діалог у контексті регіональних економічних спільнот; галузеві комітети соціального діалогу; міжгалузеві рамкові угоди з таких питань, як інклюзивні ринки праці [13, С. 46].

2) Трудове законодавство має визначальний вплив на макроекономічну зайнятість та дохід. Трудове законодавство не має інклюзивного ефекту, якщо воно супроводжується проблемами інсайдерів-

аутсайдерів, оскільки перетворюється на бар'єр на ринку праці для певних груп. Консолідація законів повинна сприяти створенню єдиної трудової системи, уповноваженої вирішувати всі види суперечок щодо трудових відносин, визнання профспілок, заробітної плати, соціального забезпечення.

Людський капітал описує якісний вимір праці, тобто знання та професійні навички робочої сили. Інвестиції в людський капітал, такі як краща освіта та кваліфікація працівників, можуть підвищити продуктивність та рівень доходу. Що стосується інклюзивності розвитку, це означає, що доступ до системи освіти в економіці повинен бути максимально відкритим. Якщо, з іншого боку, існують перешкоди доступу для певних соціально-економічних груп у системі освіти, люди матимуть обмежені можливості для отримання доходу. Тут мають бути визначені інституції, які відповідають рівним можливостям у формуванні людського капіталу. По суті, мова йде про рівну стартову можливість, виправдану як з точки зору справедливості, так і з рішучої економічної точки зору. Пропонуємо в даному аспекті звернути увагу на наступні інституції:

1) Регіоналізм вищої освіти. Національний рівень традиційно відіграє центральну роль в управлінні політикою вищої освіти, але останніми десятиліттями світові регіони та організації все частіше беруть участь у цьому процесі. Зростання цього явища пов'язане з двома різними динаміками: відновленням регіональної співпраці у всіх галузях після появи багатополярного світу та міжнародної конкуренції за перехід до заснованої на знаннях економіки.

2) Рання підтримка. Освіта в ранньому віці має великий вплив на можливості ринку праці та мобільність. На цьому фронті можуть включатися окремі групи, такі як батьки-одиначки та сім'ї з міграційним походженням.

3) Професійна освіта та навчання. Країни значно відрізняються за рівнем професійної підготовки, вертикальною прохідністю в системі освіти та мобільністю у бік зростання. Таким чином, дизайн професійної освіти та навчання впливає на можливості працевлаштування різних груп населення, особливо на зайнятість та доходи внаслідок прогресивної диджиталізації.

4) НДДКР. Інноваційна політика впливає на те, які регіони та групи населення можуть брати участь у так званій «цифровій революції». Доступ до цифрової інфраструктури та цифрової компетенції є важливими інституційними чинниками, які впливають на зайнятість та доходи різних груп населення.

Важливим для економічного розвитку є запас капіталу, що включає будівлі, машини, обладнання та інтелектуальну власність. Фонд підприємницького капіталу є найважливішим аспектом, який визначає рівень регіональної економіки, а отже, являється джерелом доходу та добробуту. Відповідно, в рамках підходу інклюзивного розвитку також слід усунути обмеження доступу для певних соціально-економічних груп чи компаній до широкого ринку капіталу. Це означає забезпечення різних груп суспільства адекватними можливостями для формування капіталу, сприяння відкритості фінансових ринків та широкого використання економічних можливостей диджиталізації, генерування та використання нематеріального капіталу. На цьому тлі можна зробити такі міркування щодо створення відповідних інституцій:

1) Доступ до ринку капіталу. Роль ринків капіталу є життєво важливою для інклюзивного розвитку регіонів та сприяння доступності капіталу для інвесторів. Ринки капіталу можуть створити більшу фінансову привабливість, вводячи нові продукти та послуги, що пристосовані відповідно до вимог інвесторів щодо ризику та прибутку. Інновації, інвестиційне консультування, фінансова освіта та належна сегментація фінансових користувачів є можливими стратегіями для досягнення цього. Фінансова інклюзивність також вимагає більшої інтеграції мережі банків, бірж, страхових компаній та інших фінансових органів для сприяння доступності капіталу та отримання вигоди від перехресного продажу.

2) Доступ до капіталу знань через створення мереж знань. Нові методи спілкування та співпраці додають значної цінності новим знанням, уявленням та ідеям, що робить мережі знань відмітною ознакою вискоєфективних регіонів. Незалежно від галузі чи розміру бізнесу кожен може отримати вигоду від більш ефективних та інноваційних методів організації та співпраці. Доступ, створення та розповсюдження концепцій, розуміння та кращих практик мають відбуватися без меж.

Довгострокове зростання безпосередньо визначається факторами виробництва, згаданими вище. Однак загальні умови, які впливають на функціонування ринкової системи та системи соціального забезпечення в економіці, також сприяють економічному розвитку. Політична інклюзивність також відіграє важливу роль. Політичні інституції визначають засади привласнення майнових прав, а гарантії прав власності надають стимули для фізичних осіб та корпорацій до накопичення виробничих факторів та використання їх у виробничому процесі. Політичний вимір полягає у забезпеченні гарантії участі широкого загалу у формуванні політичної волі та прийнятті рішень («громадський вибір»). Інклюзивні політичні інституції мають суттєву цінність для функціонування суспільства та розуміння людьми держави, а отже, впливають і на економічні процеси, такі як інвестиції у виробничі фактори, що, в свою чергу, впливають на виробництво та доходи регіонів.

Висновки. Інклюзивний розвиток регіонів України є новою концепцією, яка дозволить забезпечити економічне зростання як для теперішніх, так і для майбутніх поколінь, адже спрямована на формування середовища, яке усуватиме бар'єри вільного потоку капіталу, товарів, послуг та технологій між країнами та регіонами, що сприятиме економічному відтворенню.

Враховуючи наявну регіональну специфіку, зростання рівня інклюзивного розвитку в Україні можливе за умови забезпечення автономії заробітної плати, інклюзивності трудового законодавства, регіоналізму вищої освіти, сприяння ранній підтримці, професійній освіті та навчанню, НДДКР, забезпечення доступності до ринку капіталу та капіталу знань, а також інклюзивності політичних інституцій.

Література

1. Базиліук А.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку / А.В. Базиліук, О.В. Жулін // Економіка та управління на транспорті. – 2015. – № 1. – С. 19–29.
2. Прогнімак О.Д. Інклюзивний розвиток України: перешкоди vs перспективи / О.Д. Прогнімак // Экономический вестник Донбасса. – 2018. – № 1 (51). – С.187–197.
3. Прушківська Е.В. Теоретичні аспекти інклюзивного розвитку та його роль в сучасних умовах / Е.В. Прушківська, М.В. Дерев'ягін // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2018. – № 2. – С. 24–33.
4. Гриценко А.А. Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку / А.А. Гриценко // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 9–23.
5. Жаліло Я.А. Проблеми формування інклюзивного розвитку регіонів України в умовах європейської інтеграції / Я.А. Жаліло // Регіональна економіка. – 2018. – № 3. – С. 10–20.
6. Кожина А.В. Фактори інклюзивного місцевого розвитку: підходи до класифікації / А.В. Кожина // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2018. – № 4. – С. 21–30.
7. Тульчинська С.О., Тульчинський Р.В. Інституціональні засади становлення нового регіоналізму в Україні / С.О. Тульчинська, Р.В. Тульчинський // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2018. – № 15. – С. 47–53.
8. Gupta J. Towards an elaborated theory of inclusive development / J. Gupta, N.R.M. Pouw, M.A.F. Ros-Tonen // The European Journal of Development Research. – 2015. – Iss. 27. – № 4. – P. 541–559.
9. Musahara H. Inclusive growth and development issues in Eastern and Southern Africa. Ethiopia: OSSREA, 2016. 228 p.
10. Carter B. Benefits to society of an inclusive societies approach. GSDRC Helpdesk Research Report 1232. 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gsdrc.org/wp-content/uploads/2015/09/HDQ1232.pdf> (Last accessed: 12.01.2019).
11. World Economic Forum. The Inclusive Development Index 2018: Summary and Data Highlights [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf (Last accessed: 12.01.2019).
12. Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року: Проект закону України від 07.08.2018 р. № 9015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html (дата звернення : 28.12.2018)
13. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) International Labour Organisation (ILO) [Електронний ресурс] Building trust in a changing world of work. 2018. – Режим доступу: https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_629764/lang--en/index.htm (Last accessed: 28.12.2018).

References

1. Bazilyuk A.V. Inklyuzivne zrostantnya yak osnova social'no-ekonomichnogo rozvitku / A.V. Bazilyuk, O.V. Zhulin // Ekonomika ta upravlinnya na transporti. – 2015. – № 1. – S. 19–29.
2. Prognimak O.D. Inklyuzivnij rozvitok Ukraїni: pereshkodi vs perspektivi / O.D. Prognimak // Ekonomicheskij vestnik Donbassa. – 2018. – № 1 (51). – S.187–197.
3. Prushkiv's'ka E.V. Teoretichni aspekti inklyuzivnogo rozvitku ta jogo rol' v suchasnih umovah / E.V. Prushkiv's'ka, M.V. Derev'yagin // Ekonomichnij visnik Nacional'nogo gimnichogo universitetu. – 2018. – № 2. – S. 24–33.
4. Gricenko A.A. Ekonomika Ukraїni na shlyahu do inklyuzivnogo rozvitku / A.A. Gricenko // Ekonomika i prognuzovannya. – 2016. – № 2. – S. 9–23.
5. Zhalilo Ya.A. Problemi formuvannya inklyuzivnogo rozvitku regioniv Ukraїni v umovah evropejs'koї integracїi / Ya.A. Zhalilo // Regional'na ekonomika. – 2018. – № 3. – S. 10–20.
6. Kozhina A.V. Faktori inklyuzivnogo miscevego rozvitku: pidhodi do klasifikacїi / A.V. Kozhina // Visnik Nacional'noї akademії derzhavnogo upravlinnya pri Prezidentovi Ukraїni. – 2018. – № 4. – S. 21–30.
7. Tul'chins'ka S.O., Tul'chins'kij R.V. Institucional'ni zasadi stanovlennya novogo regionalizmu v Ukraїni / S.O. Tul'chins'ka, R.V. Tul'chins'kij // Ekonomichnij visnik NTUU «KPI». – 2018. – № 15. – S. 47–53.
8. Gupta J. Towards an elaborated theory of inclusive development / J. Gupta, N.R.M. Pouw, M.A.F. Ros-Tonen // The European Journal of Development Research. – 2015. – Iss. 27. – № 4. – P. 541–559.
9. Musahara H. Inclusive growth and development issues in Eastern and Southern Africa. Ethiopia: OSSREA, 2016. 228 p.
10. Carter B. Benefits to society of an inclusive societies approach. GSDRC Helpdesk Research Report 1232. 2015 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://gsdrc.org/wp-content/uploads/2015/09/HDQ1232.pdf> (Last accessed: 12.01.2019).
11. World Economic Forum. The Inclusive Development Index 2018: Summary and Data Highlights [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf (Last accessed: 12.01.2019).
12. Pro Strategiyu stalogo rozvitku Ukraїni do 2030 roku: Proekt zakonu Ukraїni vid 07.08.2018 r. № 9015 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html (data zvernennya : 28.12.2018)
13. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) International Labour Organisation (ILO) [Elektronnij resurs] Building trust in a changing world of work. 2018. – Rezhim dostupu: https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_629764/lang--en/index.htm (Last accessed: 28.12.2018).

Рецензія/Peer review : 11.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 336.63

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-233-238

ЛАНЬО О. О.

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ

У статті здійснено критичний аналіз підходів до класифікування фінансових ризиків підприємств будівельної сфери; обґрунтовано, що фінансові ризики для таких підприємств є похідними від економічних, контрактних, будівельних, природно-кліматичних, нормативно-правових та технічно-технологічних; доведено, що такий параметр як «фінансові втрати» не може тлумачитися як змістоутворююча характеристика жодного з ризиків підприємств будівельної сфери, оскільки фінансові втрати є характеристикою будь-якого ризику діяльності суб'єкта господарювання в умовах ринку. Запропоновано класифікувати фінансові ризики підприємств будівельної сфери з використанням потоково-ресурсного, процесного та суб'єктного підходів.

Ключові слова: ризик, фінансовий ризик, будівельна сфера, інциденти ризику, класифікування.

LANO O.

Black Sea Research Institute of Economy and Innovation

COMPLEX APPROACH TO THE CLASSIFICATION OF FINANCIAL RISKS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

In general, any business activity is associated with financial risks, the management of which is a prerequisite for sustainable development and efficient operation of the company. At the same time, the construction industry, more than any other sector of the economy, involves the emergence of financial risks. The sources of their formation can be the actions of investors, developers, design companies, and the activities of specialized contractors. It is important to note that the configuration of financial risks in the construction industry is caused by various factors: the duration of the investment cycle; investing financial resources in large amounts; involvement of third parties (usually financial intermediaries) to the implementation of the investment project; limited financial resources; the presence of external conditions, in particular inflation, permanent changes in the tax regime, etc.

The purpose of this article is to improve the scientific and methodological approach to the classification of financial risks of construction companies.

The article provides a critical analysis of approaches to the classification of financial risks of construction companies; it is substantiated that financial risks for such enterprises are derived from economic, contractual, construction, natural-climatic, normative-legal and technical-technological nature; it is proved that such a parameter as "financial losses" cannot be interpreted as a content-forming characteristic of any of the risks of construction companies, as financial losses are a characteristic of any risk of the entity in the market. It is proposed to interpret the financial risk of the construction industry as the size of the expected deviations of the quantitative parameters of the financial flows of the enterprise, which are due to risk factors and objective openness of the financial environment of the enterprise.

The scientific and methodological approach to the classification of financial risks of construction companies based on the use of flow-resource, process and subjective approaches has been improved. The proposed comprehensive approach to the classification of financial risks of construction companies allows to strengthen the awareness that financial risk is not just one of many groups of risks in the construction sector, but one that reflects the effectiveness of the management system in general, characterized by synthesizing and stimulating properties.

Keywords: risk, financial risk, construction sphere, risk incidents, classification.

Постановка проблеми. Загалом, кожна господарська діяльність пов'язана з фінансовими ризиками, управління якими є обов'язковою передумовою забезпечення сталого розвитку та ефективного функціонування компанії. При цьому саме будівельна галузь, більше ніж будь-яка інша галузь економіки, пов'язана із виникненням фінансових ризиків. Джерелами їх формування можуть бути як дії інвесторів, забудовників, проєктувальних компаній, так і діяльність спеціалізованих підрядних організацій. Важливо відмітити, що конфігурація фінансових ризиків на підприємствах будівельної сфери спричинена багатьма чинниками: тривалістю інвестиційного циклу; вкладенням фінансових ресурсів у великих обсягах; залученням третіх осіб (зазвичай фінансових посередників) до виконання інвестиційного проєкту; обмеженістю фінансових ресурсів; наявністю зовнішніх умов, зокрема інфляційних процесів, перманентної зміни режиму оподаткування та т.п.

Своєю чергою, важливою методологічною передумовою налагодження ефективного управління фінансовими ризиками підприємств будівельної сфери – це їх класифікування. Так, науково обґрунтована класифікація фінансових ризиків дозволяє визначити місце кожного виду ризику в загальній системі менеджменту підприємства, а також створює можливості для ефективного застосування відповідних методів і прийомів управління ризиками.

Аналіз останніх досліджень. Питанням типологізації ризиків у будівництві присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Так, А. Мілле виділяє три найбільш важливі групи ризиків у будівництві: погодні умови, продуктивність праці і механізмів, якість матеріалів [1]. Б. Ю. Кулікова, А. В. Корчак, А. Н. Левченко подають розгорнуту класифікацію ризиків у будівництві, при цьому основна увага науковців приділяється будівельним ризикам [2, с. 40-64]. Аналогічний предмет дослідження обрав

В. Г. Сєвка [3], В. Ф. Гамалій, С. А. Романчук та О. В. Ткачук у праці [4, с. 28-29], обґрунтовуючи основні напрямки вдосконалення будівельної галузі, насамперед, розглядають ризики з боку споживачів будівельної продукції. Г. Павловскі досліджує ризики інноваційної активності підприємств будівельної галузі [5, с. 129]. Розвитку класифікації ризиків у житловому будівництві присвячені наукові напрацювання В. А. Кошелева [6], Т. В. Шевчука [7] та ін.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Високо оцінюючи вклад науковців у розвиток типологізації ризиків суб'єктів будівельної галузі, поряд з цим, на нашу думку, подальших досліджень потребує розробка науково обґрунтованого виокремлення фінансових ризиків підприємств будівельної сфери з-поміж інших їх ризиків, уточнення ризикотвірних чинників, що б стало важливою передумовою подальшого удосконалення системи фінансового ризик-менеджменту у будівельних підприємствах.

Постановка завдання. Метою написання цієї статті є удосконалення науково-методичного підходу до класифікування фінансових ризиків підприємств будівельної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відмітимо, що у науковій літературі розкриваються різні підходи до тлумачення змісту та класифікації фінансових ризиків підприємств будівельної сфери. Так, Е. Ю. Кулікова розкриває зміст фінансових ризиків як ймовірність втрат фінансових ресурсів та поділяє їх на дві групи: 1) ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей (інфляційний, дефляційний, валютний і ризик ліквідності); 2) інвестиційний ризик (ризик упущеної вигоди, зниження прибутковості, ризик прямих фінансових втрат) [8, с. 14]. По-перше, вважаємо таке тлумачення фінансового ризику підприємств будівельної сфери занадто звуженим, оскільки наслідки реалізації фінансового ризику недоцільно обмежувати виключно втратами фінансових ресурсів. На нашу думку, такими ж рівноцінно суттєвими ознаками прояву фінансових ризиків є: недоотримання або неотримання фінансових ресурсів з передбачуваних джерел фінансування; непередбачені фінансові витрати або фінансові втрати; недоотримані доходи підприємств.

Окрім цього, науковець розглядає фінансовий ризик як різновид комерційного ризику будівельного підприємства, який він розкриває як «небезпеку майнових і фінансових втрат у процесі фінансово-господарської діяльності будівельної організації». Такий підхід також видається дискусійним, а саме, розгляд фінансового ризику як різновиду комерційного. На нашу думку, фінансовий ризик більшою мірою пов'язаний з економічним середовищем господарської діяльності будівельного підприємства, як внутрішнім, так і зовнішнім. Також, такий параметр як «фінансові втрати» не може тлумачитися як змістоутворююча характеристика жодного з ризиків підприємств будівельної сфери, оскільки фінансові втрати є характеристикою будь-якого ризику діяльності суб'єкта господарювання в умовах ринку. Так, наприклад, встановлення необґрунтовано коротких термін будівництва відноситься до сфери управління операційними та будівельними, а не фінансовими ризиками. Утім, реалізація цих ризиків за зазначеним інцидентом зумовлюватиме додаткові фінансові витрати на фактичне завершення проекту, а також можливими є штрафні санкції, тобто непередбачувані фінансові втрати.

Н. Е. Сіміонова, структуруючи ризики будівельних підприємств за різновидами бізнес-процесів за напрямом «управління фінансами» виокремлює такі ризики: ліквідності, платоспроможності, низької якості фінансового планування, низької ділової активності, відсутності дивідендної політики [9, с. 1]. Своєю чергою, М. В. Герасімова та Л. А. Авдєєва до фінансових ризиків будівельних компаній відносять: кредитні (як ризик невиконання будівельним підприємством своїх зобов'язань перед зовнішнім інвестором); ризик банкрутства (як небезпеку повної втрати власного капіталу і нездатністю розрахуватися за зобов'язаннями); ризик ліквідності (як ризик неплатоспроможності будівельного підприємства); інфляційні ризики (як ризики знецінення грошових доходів будівельного підприємства) [10, с. 1]. Більшою мірою погоджуючись з їх віднесенням до фінансових ризиків, утім, вважаємо некоректним їх понятійне визначення. Так, по-перше, кредитний ризик – це суб'єктно-орієнтований термін та слугує характеристикою діяльності кредитора або інвестора (тобто власника фінансових ресурсів), а не позичальника. Кредитний ризик в окремих випадках може бути притаманний девелоперам як важливим посередницьким інституціям будівельної індустрії. Але загалом девелопери не є носіями фінансових ресурсів, а лише залучають і розподіляють їх на власний розсуд, переслідуючи пріоритет належного досягнення цілей інвестиційно-будівельного проекту. Поряд з цим існують приклади функціонування девелоперів, які частково виконують функції кредиторів або інвесторів. На розвинених ринках нерухомості це такі девелопери як Bouygues, ProLogis, Hochtief та ін. Такі приклади мають місце і в Україні, утім, якщо на розвинених ринках причиною цьому є надлишок власних фінансових коштів у девелоперів, то в Україні – це складність залучення зовнішніх фінансових ресурсів на відповідних умовах, в першу чергу, за вартістю і строками.

Повертаючись до предмету наукової дискусії вважаємо, що говорячи про фінансові ризики будівельних компаній доречно, насамперед, виокремлювати ризик неплатоспроможності, а не кредитний ризик. Звичайно, підприємства будівельної сфери у межах своєї поточної фінансово-господарської діяльності мають право надавати розстрочку покупцям на умовах комерційного кредиту, утім, навіть у цьому випадку коректно класифікувати цей різновид як ризик контрагента, а не кредитний.

По-друге, на нашу думку, поняття «банкрутство» має юридичну основу, хоча беззаперечно більшою мірою причини визнання підприємства банкрутом знаходяться у фінансово-економічній площині. Поряд з

цим вважаємо, що у рамках класифікації фінансових ризиків підприємств будівельної сфери доцільніше виокремлювати ризик фінансової неспроможності. При цьому погоджуємося з Л. А. Лахтіоною, що неспроможність та неплатоспроможність співвідносяться як ціле та часткове, а фінансова неспроможність окрім цього, також включає у себе ознаки фінансової нестійкості [11].

По-третє, Н. Е. Сіміонова та Е. Ю. Кулікова виокремлюють інфляційні ризики, відносячи їх до групи фінансових, що вважаємо суперечливим. Звичайно, інфляційні, як і дефляційні процеси впливають як на поточний фінансовий стан підприємства будівельної сфери, так і його фінансовий потенціал до подальшого розвитку, утім, на наше переконання це діє через ціновий канал, впливаючи на ціну ресурсів, маючи на увазі сировинні, людські, інтелектуальні, інформаційні та подібні ресурси.

Е. Ю. Дорохіна у рамках фінансових ризиків акцентує увагу лише на важливості управління ризиком ліквідності підприємств будівельної сфери [12], що беззаперечно необхідно, утім, лише цього недостатньо для забезпечення ефективного управління фінансами будівельних підприємств.

З урахуванням всього вищезазначеного вважаємо, що фінансовий ризик підприємства будівельної сфери – це розмір очікуваних відхилень кількісних параметрів фінансових потоків підприємства, які (авт. - відхилення) обумовлюються ризикотвірними чинниками та об'єктивною відкритістю фінансового середовища підприємства.

Варто відмітити, що фінансові ризики для підприємств будівельної сфери є похідними від економічних, контрактних, будівельних, природно-кліматичних, нормативно-правових, технічно-технологічних ризиків, що на нашу думку, зумовлює доцільність використання комплексного підходу до виокремлення фінансових ризиків, що своє чергою, пропонується реалізовувати з використанням потоково-ресурсного, процесного та суб'єктного підходів. Так, розглядаючи підприємство будівельної сфери як цільову цілісну систему, її вхідними потоками є матеріальні, фінансові, інтелектуальні та інформаційні ресурси, які піддаються певним змінам з боку керуючої підсистеми та трансформуються у виходи у вигляді результатів обробки елементів входу. При цьому під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників зароджується ціла низка інцидентів ризику, які слугують ризикотвірними факторами виникнення фінансових ризиків підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація ризиків підприємств будівельної сфери згідно з потоково-ресурсним підходом

Група ризику	Інциденти ризику	Вид фінансового ризику, що зумовлюється
Ризики, пов'язані з рухом матеріальних ресурсів	невідповідність запланованих і фактичних обсягів готової продукції; недотримання графіка витрат і інтенсивності споживання ресурсів, наднормативні матеріальні витрати; незбалансованість структури та динаміки матеріальних запасів	Ризик зниження фінансової ефективності Ризик ліквідності
Ризики, пов'язані з рухом фінансових ресурсів	недоотримання або неотримання фінансових коштів з передбачуваних джерел фінансування; непередбачені витрати, платежі, податкові виплати, штрафи, порушення кошторису; фінансові втрати, пов'язані з заморожуванням рахунків, відстрочкою виплат, несвоєчасною видачею коштів; помилки фінансової політики, низька активність капіталу, неефективність обраного методу фінансування та розміщення коштів	Ризик недостатнього фінансування Процентний ризик Ризик неплатоспроможності Ризик ліквідності Ризик фінансової неспроможності Ризик зниження фінансової ефективності
Ризики, пов'язані з рухом інтелектуальних ресурсів	необґрунтована оцінка пріоритетів, неправильний вибір цілей і стратегії підприємства; невідповідність організаційної структури цілям і функціям; низька ефективність управління, маркетингові помилки, недоліки системи моніторингу і контролю; недосконалість методологічного апарату та методичного інструментарію вирішення проблем	Ризик зниження фінансової ефективності Ризик зниження ринкової вартості підприємства Ризик фінансової стійкості Ризик фінансової неспроможності
Ризики, пов'язані з рухом інформаційних ресурсів	відсутність управлінського обліку, низька ефективність систем бухгалтерського обліку і фінансової звітності; зміна точності, обсягів, актуальності, достовірності інформації, що використовується; зміна швидкості, регулярності повідомлень, недостатній технічний рівень засобів обробки інформації	Ризик зниження фінансової ефективності Ризик ліквідності Ризик фінансової стійкості Ризик фінансової неспроможності

Джерело. Розробка автора.

У рамках процесного підходу, на нашу думку, найбільш важливо виокремити інноваційний та виробничий процеси підприємств будівельної фази, за якими обґрунтовано різновиди фінансового ризику, що обумовлюються відповідними інцидентами ризику (табл. 2).

Як правило, за суб'єктивним підходом класифікування ризиків здійснюється у розрізі груп зацікавлених сторін відносно до об'єкта дослідження. Стосовно будівельної сфери найбільш значущими учасниками цих економічних відносин є: інвестори, замовники, забудовники, девелопери, генеральні підрядники, підрядники, субпідрядники, проєктувальні компанії. Зокрема, М. В. Некрасова та С. В. Калошина систематизували ризики, які виникають у рамках економічних відносин з приводу реалізації інвестиційно-будівельних проєктів у розрізі основних їх учасників [13, с. 69-70].

Таблиця 2

Класифікація ризиків підприємств будівельної сфери згідно з процесним підходом

Група ризику	Інциденти ризику	Вид фінансового ризику, що зумовлюється
Ризики інноваційного процесу	невідповідність ресурсних можливостей завданням розвитку, неадекватність технічного і технологічного потенціалу планованим інноваціям; несумісність нововведень з діяльністю підприємства і з реалізацією інших проектів; негативні результати науково-дослідних розробок; відхилення фактичних параметрів від запланованих під час конструкторських і технологічних робіт; порушення термінів розробки і впровадження нововведень; недостатній патентний захист	Ризик зниження фінансової ефективності Ризик зниження ринкової вартості підприємства Інвестиційний ризик Ризик фінансової неадекватності
Ризики виробничого процесу	зміна структури будівельної продукції, що випускається; неоптимальне співвідношення постійних і змінних витрат; порушення ритмічності процесу виробництва; відмови, поломки і простої устаткування; неоптимальний розподіл і нераціональне використання ресурсів, недотримання графіка витрат ресурсів; низький виробничий потенціал; зниження стандартів будівництва	Ризик зниження фінансової ефективності Ризик фінансової стійкості
Ризики інфраструктурного процесу	відсутність необхідної техніки або персоналу; недосконала логістика доставки сировинних ресурсів та обладнання	Ризик зниження фінансової ефективності

Джерело. Розробка автора.

Поряд з цим, досліджуючи ризики підприємств будівельної сфери, під суб'єктивним підходом до їх класифікації розуміємо їх синтезуючі ефекти, розподіляючи характер їх впливу на зовнішній, внутрішній, індивідуальний та колективний (табл. 3). Також окремо виокремили кон'юнктурний вплив, маючи на увазі, що ринок як «невидима рука» є невід'ємним учасником будь-яких економічних відносин, що реалізуються в ринковому середовищі.

Таблиця 3

Класифікація ризиків підприємств будівельної сфери згідно з суб'єктивним підходом

Група ризику	Інциденти ризику	Вид фінансового ризику, що зумовлюється
Ризики зовнішнього впливу	низька дисципліна поставок сировинних ресурсів; зміна ставок податкових відрахувань; зміна структури фінансування; зміна умов ведення бізнесу внаслідок політичних подій, змін нормативно-правової бази; шахрайські дії, стихійні лиха	Ризик зниження фінансової ефективності Ризик неплатоспроможності Ризик фінансової стійкості Ризик фінансової неспроможності
Ризики внутрішнього впливу	технологічні порушення; знос обладнання; дефіцит промислово-виробничого персоналу; незбалансованість системи внутрішньовиробничих запасів; неоптимальний співвідношення основних і оборотних коштів; втрати робочого часу; низька ефективність використання виробничих потужностей	Ризик зниження фінансової ефективності Ризик фінансової стійкості Ризик фінансової неспроможності
Ризики кон'юнктурного впливу	коливання попиту, зміна вимог споживачів; незатребуваність будівельної продукції; конкуренція з боку інноваційних підходів до будівництва; цінова інфляція; різкі коливання валютного курсу та валютні обмеження; зміна ринкової вартості комерційної нерухомості; невиконання контрактів, неплатоспроможність споживачів будівельної продукції недієвість кредитно-інвестиційного механізму фінансування підприємств будівельної сфери	Ризик зниження фінансової ефективності Ризик фінансової неспроможності Ризик неплатоспроможності Ризик ліквідності Валютний ризик Процентний ризик Ціновий ризик
Ризики індивідуальних рішень	недостатня компетентність особи, відповідальної за прийняття рішень; неадекватність індивідуально-особистісних якостей специфіці вирішуваних завдань; схильність особи, що приймає рішення, до систематичних помилок	
Ризики колективних рішень	некомпетентність фахівців, керівників; неефективність технологій управління персоналом, міжособистісними відносинами в колективі; несумлінність і неспроможність партнерів по бізнесу; некоректність використовуваних процедур узгодження індивідуальних рішень; невизначеність персональної відповідальності при прийнятті колегіальних рішень	Ризик зниження фінансової ефективності Ризик фінансової стійкості Ризик фінансової неспроможності

Джерело. Розробка автора.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, за результатами проведеного дослідження обґрунтовано, що до фінансових ризиків підприємств будівельної сфери доречно відносити такі: ризик зниження фінансової ефективності, ризик недостатнього фінансування, процентний ризик, ризик неплатоспроможності, ризик ліквідності, ризик фінансової неспроможності, ризик зниження ринкової вартості підприємства, ризик фінансової стійкості, інвестиційний ризик, ризик фінансової неадекватності, валютний ризик, ціновий ризик.

Запропонований комплексний підхід до класифікації фінансових ризиків підприємств будівельної сфери дозволяє закріпити усвідомлення, що фінансовий ризик – це не просто один з багатьох груп ризиків будівельної сфери, але такий, що відображає ефективність функціонування системи менеджменту підприємства загалом, характеризується синтезуючими та стимулюючими властивостями. Так, налагодження інтегрованого фінансового ризик-менеджменту спонукатиме підприємство підвищувати ефективність управління й іншими ризиками діяльності. Схематично авторське бачення взаємозв'язку між фінансовими та нефінансовими ризиками підприємств будівельної сфери подано на рис. 1.

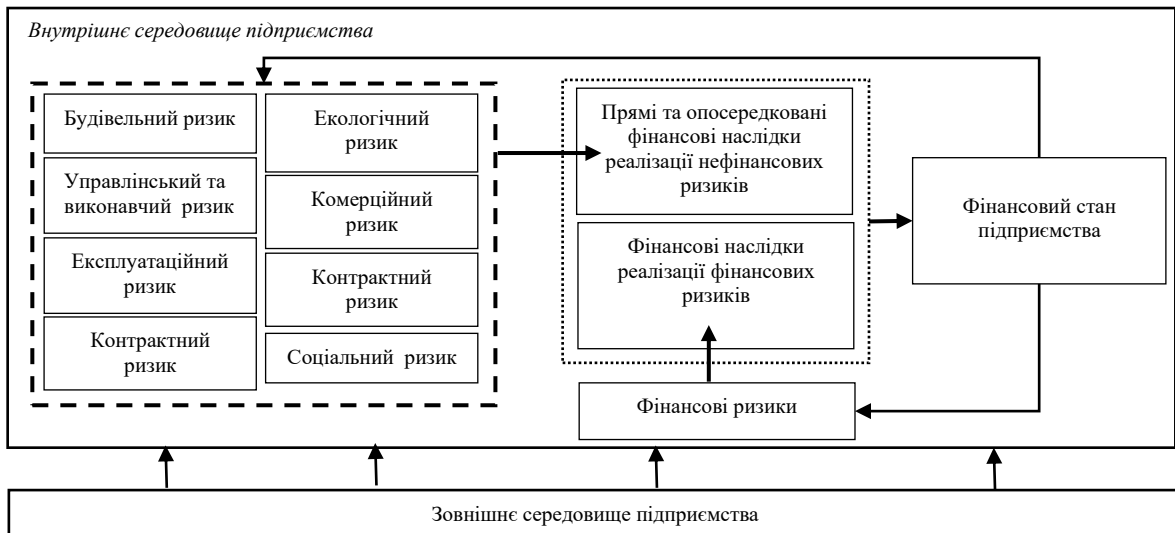


Рис. 1. Взаємозв'язок між фінансовими та нефінансовими ризиками підприємств будівельної сфери
Джерело. Розробка автора.

Одержані наукові результати будуть покладені в основу розвитку науково-методичних підходів до організації та функціонування фінансового ризик-менеджменту підприємств будівельної сфери.

Література

1. Mills A. A systematic approach to risk management for construction / A. Mills // *Structural Survey*. – 2001. – Vol. 19. – № 5. – P. 245–252.
2. Кулікова Б. Ю. Стратегія управління ризиками в городском подземном строительстве / Б. Ю. Кулікова, А. В. Корчак, А. Н. Левченко. – Москва : Издательство Московского государственного горного университета, 2005. – 207 с.
3. Севка В. Г. Ідентифікація підприємницьких ризиків на кожному з етапів будівельного процесу / В. Г. Севка, Н. Б. Паліга // *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. – 2009. – № 6. – С. 154–159.
4. Гамалій В. Ф. Прогнозування розвитку національного будівельного ринку в умовах економічної кризи / В. Ф. Гамалій, С. А. Романчук, О. В. Ткачук // *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. – 2013. – № 4(24). – С. 25–29.
5. Павловскі Г. Щодо проблем розвитку діяльності підприємств будівельної сфери в Україні / Г. Павловскі // *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. – 2017. – № 3 (25). – С. 124–135.
6. Кошелев В. А. Методология управления рисками в логистических системах жилищного строительства : дисс. ... доктора економ. наук : 08.00.05 / Владимир Алексеевич Кошелев. – Самара, 2015. – 312 с.
7. Шевчук Т. В. Особливості ризиків та методи їх мінімізації у житловому будівництві / Т. В. Шевчук // *Регіональна економіка*. – 2009. – №4. – С. 109–116.
8. Кулікова Е. Ю. Классификация рисков при строительстве городских подземных сооружений [Електронний ресурс] / Е. Ю. Кулікова. – 2006. – С. 10–26. – Режим доступу : <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-riskov-pri-stroitelstve-gorodskih-podzemnyh-sooruzheniy/viewer>.
9. Симионова Н. Е. Анализ рисков строительного предприятия / Н. Е. Симионова // *Аудит и финансовый анализ*. – 2007. – №5. – С. 1–3.
10. Герасимова М. В. Методический подход к оценке совокупного риска строительного предприятия / М. В. Герасимова, Л. А. Авдеева // *Интернет-журнал «Науковедение»*. – 2015. – Том 7. – №3. – С. 1–16.
11. Лахтіонова Л. А. Аналіз платоспроможності та ліквідності суб'єктів підприємницької діяльності : монографія / Л. А. Лахтіонова. – Київ : КНЕУ, 2010. – 657 с.
12. Дорохина Е. Ю. Методология управления рисками проектно-ориентированного предприятия: на примере предприятия строительной отрасли : автореф. дисс. ... доктора економ. наук : 08.00.05 / Елена Юрьевна Дорохина. – Санкт-Петербург, 2011. – 49 с.
13. Некрасова М. В. Риски участников строительства в условиях экономического кризиса / М. В. Некрасова, С. В. Калошина // *Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Строительство и архитектура*. – 2016. – Т. 7. – № 1. – С. 67–73.

References

1. Mills A. A systematic approach to risk management for construction / A. Mills // *Structural Survey*. – 2001. – Vol. 19. – № 5. – R. 245–252.
2. Kulikova B. Yu. Strategiya upravleniya riskami v gorodskom podzemnom stroitelstve / B. Yu. Kulikova, A. V. Korchak, A. N. Levchenko. – Moskva : Izdatelstvo Moskovskogo gosudarstvennogo gornogo universiteta, 2005. – 207 s.
3. Syevka V. G. Identifikaciya pidpriyemnickih rizikiv na kozhnomu z etapiv budivelnogo procesu / V. G. Syevka, N. B. Paliga // *Ekonomichnij visnik NTUU «KPI»*. – 2009. – № 6. – S. 154–159.
4. Gamalij V. F. Prognozuvannya rozvitku nacionalnogo budivelnogo rinku v umovah ekonomichnoyi krizi / V. F. Gamalij, S. A. Romanchuk, O. V. Tkachuk // *Visnik Berdyanskogo universitetu menedzhmentu i biznesu*. – 2013. – № 4(24). – S. 25–29.
5. Pavlovski G. Shodo problem rozvitku diyalnosti pidpriyemstv budivelnoyi sferi v Ukrayini / G. Pavlovski // *Mizhnarodnij naukovij zhurnal «Internauka»*. – 2017. – № 3 (25). – S. 124–135.
6. Koshelev V. A. Metodologiya upravleniya riskami v logisticheskikh sistemah zhilishnogo stroitelstva : diss. ... doktora ekonom. nauk : 08.00.05 / Vladimir Alekseevich Koshelev. – Samara, 2015. – 312 s.
7. Shevchuk T. V. Osoblivosti rizikiv ta metodi yih minimizatsiyi u zhitlovomu budivnictvi / T. V. Shevchuk // *Regionalna ekonomika*. – 2009. – №4. – С. 109–116.
8. Kulikova E. Yu. Klassifikaciya riskov pri stroitelstve gorodskih podzemnyh sooruzhenij [Elektronnij resurs] / E. Yu. Kulikova. – 2006. – S. 10–26. – Rezhim dostupu : <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-riskov-pri-stroitelstve-gorodskih-podzemnyh-sooruzheniy/viewer>.
9. Simionova N. E. Analiz riskov stroitel'nogo predpriyatiya / N. E. Simionova // *Audit i finansovyy analiz*. – 2007. – №5. – S. 1–3.
10. Gerasimova M. V. Metodicheskij podhod k ocenke sovokupnogo riska stroitel'nogo predpriyatiya / M. V. Gerasimova, L. A. Avdeeva // *Internet-zhurnal «Naukovedenie»*. – 2015. – Tom 7. – №3. – S. 1–16.
11. Lahtionova L. A. Analiz platospromozhnosti ta likvidnosti sub'yektiv pidpriyemnickoyi diyalnosti : monografiya / L. A. Lahtionova. – Kiyiv : KNEU, 2010. – 657 s.
12. Dorohina E. Yu. Metodologiya upravleniya riskami proektno-orientirovannogo predpriyatiya: na primere predpriyatiya stroitel'noj otrasli : avtoref. diss. ... doktora ekonom. nauk : 08.00.05 / Elena Yurevna Dorohina. – Sankt-Peterburg, 2011. – 49 s.
13. Nekrasova M. V. Riski uchastnikov stroitelstva v usloviyah ekonomicheskogo krizisa / M. V. Nekrasova, S. V. Kaloshina // *Vestnik Permskogo nacionalnogo issledovatel'skogo politehnicheskogo universiteta. Stroitelstvo i arhitektura*. – 2016. – T. 7. – № 1. – S. 67–73.

Рецензія/Peer review : 22.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 330.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-239-243

ТОПАЗЛИ Р. А.

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ: ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ

У статті проаналізовано наукові підходи до тлумачення поняття «будівельний кластер» та виокремлено його змістові детермінанти; обґрунтовано, що передумовою до самоініційованого формування будівельних кластерів є забезпечення всебічної підтримки органами влади (організаційної, адміністративної, фінансової, консультативно-дорадчої). Як значущий гальмівний чинник реалізації кластерного підходу до побудови інноваційної моделі розвитку будівельної сфери визначено неналежне законодавче регулювання процесів промислової кластеризації. Обґрунтовано принципи кластеризації будівельної сфери та сформульовано концептуальні етапи формування будівельного кластеру.

Ключові слова: будівельна сфера, будівельний кластер, кластерний підхід, принципи кластеризації будівельної сфери.

TOPAZLY R.

Black Sea Research Institute of Economy and Innovation

CLUSTER APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY: THEORETICAL AND APPLIED ASPECT

The main purpose of this papers is to develop a theoretical basis for the conceptual foundations of the construction industry development on the cluster model base.

The article analyzes the scientific approaches to the interpretation of the concept of "building cluster" and highlights its semantic determinants. It is substantiated that the precondition for the self-initiated formation of construction clusters is the provision of comprehensive support by the authorities (organizational, administrative, financial, advisory). Inadequate legislative regulation of industrial clustering processes has been identified as a significant impediment to the implementation of the cluster approach to the development of the construction sector on innovative base. It is substantiated that the investment support of construction clusters directly depends on their species specificity. The latter is proposed to realize through the functional approach, distinguishing the following types of construction clusters: eco-building clusters; innovative building clusters; construction clusters of small enterprises; construction technoparks; industrial-construction and construction-investment clusters; logistics construction clusters.

The principles of clustering of the construction sphere are formulated, which include the following: perspectives, coherence, partnership, complementarity. It is substantiated that the state policy in the field of clustering of the construction sector should be gradually implemented in the following areas: 1) stimulating regional clustering of the construction sector; 2) promotion of systemic interregional construction cooperation; 3) development of cross-border construction cooperation. Conceptual stages of formation of a building cluster are defined.

Keywords: construction sphere, construction cluster, cluster approach, principles of construction sphere clustering.

Постановка проблеми. Під впливом сучасного тренду до інтелектуалізації економіки з'явилися об'єктивні передумови і нагальна необхідність зміни парадигми управління конкурентоспроможністю національного господарства та перехід від традиційної промислової політики до підходів, що засновані на міжгалузевій кооперації. В. Г. Федоренко, А. М. Тугай, А. Ф. Гойко та В. Б. Джабейло слушно зазначають, що безапеляційна потреба переходу до кластерної політики модернізації економіки України зумовлена низкою обставин, а саме: по-перше, входження України у європейський економічний простір потребує суттєвого впорядкування правил економічного розвитку; по-друге, необхідність урахування загальних системних вимог до процесу вдосконалення економічного розвитку; по-третє, широкий емпіричний досвід визначних позитивних наслідків застосування кластерного підходу до розвитку бізнесу, концептуальні основи якого були розроблені та обґрунтовані М. Портером [1, с. 5]. Кластерний підхід є одним із визначальних світових трендів розвитку інноваційно-орієнтованої економіки, в основі якого закладено принцип досягнення балансу між приватними та публічними інтересами, що узгоджуються та опосередковуються нормами права у певній галузі економіки. Наразі формування і розвиток кластерних структур в Україні, у тому числі у напрямі перетворення регіонів в активних суб'єктів економічних відносин на вітчизняному просторі та за його межами, відбувається вкрай повільно, що й обґрунтовує актуальність обраного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню теоретичних, методологічних та прагматичних аспектів формування та функціонування промислових кластерних структур присвячені праці Ю. А. Чуприни, який розглядає державне регулювання організацією територіальних кластерів на основі державно-приватного партнерства [2]; Е. Т. Карапетяна, який вивчає міжнародний досвід використання кластерного підходу у розвитку інтеграційних процесів та його конкурентні переваги в аспекті підвищення інвестиційної активності [3; 4]; М. О. Кизима та В. Є. Хаустової, які детально розкрили стримуючі чинники розвитку кластеризації в Україні та багатьох інших [5].

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Високо оцінюючи вклад науковців у розвиток теорії промислових кластерних структур, розробку прикладних аспектів цієї проблематики, утім, на нашу думку, подальших досліджень потребує розробка теоретико-прикладних аспектів кластеризації саме будівельної галузі, особливо з огляду на її здатність генерувати сильний синергетичний ефект та сильний потенційний вплив на розвиток економіки країни загалом.

Постановка завдання. Метою написання цієї статті є розвиток теоретичного обґрунтування концептуальних засад застосування кластерної моделі до розвитку будівельної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто відмітити, що практична значущість пошуку ефективних способів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної будівельної галузі обумовлюється цілою низкою накопичених проблем, найбільш значущими серед яких є:

1) низька фондооснащеність та недостатність інвестицій у будівельну галузь. Так, починаючи з 2013 року спостерігається щорічне зниження частки капітальних інвестицій у будівництво у загальному обсязі капітальних інвестицій і станом на кінець 2018 року вона становила 10%;

2) високий ступінь фізичного і морального зносу основних фондів будівельних підприємств. За даними Державної служби статистики України середній ступінь фізичного зносу основних засобів у сфері будівництва за результатами 2018 року становить 44,5%, при цьому у сфері будівництва споруд – 54,2%;

3) неповне завантаження виробничих потужностей будівельного комплексу;

3) дефіцит вітчизняних будівельних матеріалів, що спонукає до ввезення повністю або частково окремих видів матеріалів і конструкцій. Так, за результатами 2018 року підприємствами будівельної сфери було експортовано продукції на загальну суму 87,4 млн дол США, а імпортовано – на суму 473 млн дол США;

4) сезонність будівельного виробництва;

5) будівельне виробництво розосереджено та здійснюється більшою мірою у столиці та обласних центрах. Так, на м. Київ за результатами 2018 року припадає 22% від загального обсягу виробленої будівельної продукції. Іншими регіонами-лідерами є Одеська (11%), Дніпропетровська (11%) та Харківська (9%) області. У 13 областях цей показник становить менше 2%, при цьому у трьох з них – менше 1%;

6) висока ринкова вартість житла, низька платоспроможність населення та неефективний фінансово-кредитний механізм задоволення потреб населення в іпотечному кредитуванні;

7) нестача і старіння висококваліфікованих кадрів, відсутність системи підготовки кадрів, що відповідають потребам будівельного виробництва.

Переконані у тому, що інноваційні кластерні об'єднання є найефективнішою формою сприяння розвитку будівельної галузі. Одне з комплексних визначень поняття «кластер» належить авторству В. Г. Федоренка, А. М. Тугая, А. Ф. Гойка та В. Б. Джабейла, які тлумачать його як «мережу незалежних виробничих і сервісних фірм (включаючи їх постачальників), творців технологій і ноуау (університети, науково-дослідні і проектні інститути, інжинірингові компанії), зв'язуючих ринкових інститутів (брокери, консультанти) і споживачів, які взаємодіють між собою в рамках єдиного ланцюжка створення вартості і, як правило, мають географічну близькість» [1, с. 7]. Як бачимо науковці згідно з цим підходом, насамперед, акцентують увагу на налагодженні ефективної міжгалузевої кооперації у ланцюгу «виробництво-наука», не акцентуючи при цьому увагу на ролі держави як інституційної складової кластеру. При цьому до інституційної структури будівельного кластеру, вони відносять: виробника будівельної продукції, сервісні організації, постачальників спеціалізованих чинників виробництва, фінансові інститути, збутові і торгові організації, *урядові структури*, які забезпечують сприятливі умови для спеціального навчання, освіти, надходження інформації, проведення досліджень. Тобто, тут робиться акцент на іншій міжгалузевої кооперації у ланцюгу «держава-наука», утім, залишається незрозумілим організаційно-правовий та фінансовий механізми взаємодії виробництва у сфері будівельної галузі та держави. Інші підходи до тлумачення будівельного кластера та їх критичний огляд наведено у табл. 1.

Відмітимо, що існує різна наукова думка стосовно оптимальної глибини організаційної залученості держави до процесів стимулювання розвитку промислових кластерів. Так, окремі науковці висловлюють побоювання щодо надмірності державного контролю та втручання в природно-об'єктивний процес створення кластерів за ініціативи самого бізнесу. Ми ж цілком підтримуємо позицію Р. В. Пинди, що пілотні будівельні кластери мають створюватися, фінансуватися та всебічно підтримуватися виключно органами влади за обумовленими механізмами та обсягами часткового фінансування з державного бюджету [12, с. 81]. Вельми важливо, щоб такі пілотні проекти характеризувалися позитивним досвідом підвищення ефективності господарювання всіх учасників будівельного кластеру, оскільки саме наочні переваги синергізму є найкращим мотиваційним важелем для інших підприємств будівництва та інфраструктури посередників будівельної індустрії ініціювати створення та участь у нових територіальних інтегрованих кластерах. Важливо забезпечити максимально високий рівень ефективності функціонування пілотних будівельних кластерів, щоб, по-перше, спонукати приватну ініціативу у цій сфері; по-друге, досягти того рівня, за якого використання кластерного підходу є найбільш ефективним способом підвищення конкурентного потенціалу підприємств будівельної сфери. Тобто вважаємо, що застосування методології кластеризації до стимулювання розвитку будівельної галузі на перших етапах повинно здійснюватися за

методом «згори-донизу», щоб у подальшому зумовити формування будівельних кластерів «знизу-догори». Поряд з усім вищезазначеним вважаємо необхідним акцентувати увагу на тому, що неналежне законодавче регулювання процесів промислової кластеризації, зокрема, відсутність поняття «кластер» як правової категорії, гальмують і ускладнюють реалізацію кластерного підходу під час побудови інноваційної моделі розвитку будівельної сфери. Так, до прикладу, у Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» жодного разу не вживаються такі терміни як «кластер», «мережа», «об'єднання» (аналогічне стосується і Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»). При цьому поняття «стимулювання розвитку регіонів» тлумачиться як комплекс правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіонів на основі поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях, максимально ефективного використання потенціалу регіонів в інтересах їх жителів та держави в цілому. Це, на нашу думку, вказує на повну відсутність системного бачення стратегічного розвитку регіонів країни.

Таблиця 1

Наукові підходи до тлумачення поняття «будівельний кластер» та їх критичний аналіз

Автор	Зміст поняття	Дискусійні питання
А. В. Воронін [6, с. 17]	зосередження в географічному районі групи суб'єктів, що взаємодіють з приводу реалізації інвестиційних проєктів виробництва будівельної продукції, взаємозалежних в задоволенні індивідуальних інтересів, які дозволяють отримати для цих суб'єктів сумарний синергетичний ефект, що сприяє підвищенню якості життя населення і, в цілому, зростанню конкурентоспроможності регіону	Занадто узагальнений підхід, не дозволяє зрозуміти інституційну структуру будівельного кластера
Т. А. Шиндіна [7, с. 21]	тимчасова структура функціональних учасників будівельного бізнесу, в рамках якої діють життєздатні сконцентровані навколо виробничо-територіального «ядра» утворення, що володіють здатністю в рамках єдиного простору отримувати ефект від масштабу спільної економічної діяльності у відповідності з загальною ідеєю і проєктними цілями	Акцентує увагу виключно на учасниках будівельного бізнесу, тобто тих, що мають безпосередню економічну вигоду від діяльності у формі прибутку/дивідендів.
Є. С. Моїсеєнко [8, с. 20]	група географічно взаємозв'язано розміщених взаємодіючих будівельних підприємств та пов'язаних з ними комерційних організацій, що діють у будівельному комплексі та випускають конкурентоспроможну продукцію	Не розглядає державу, громадськість та наукоємкі інституції як важливі складові кластера. Таке визначення більшою мірою стосується не кластера, а, наприклад, концерна, фінансово-промислової групи і т.п.
С. В. Ірхіна [9, с. 141]	просторово локалізоване об'єднання учасників інвестиційно-будівельного процесу, підприємств промисловості будівельних матеріалів та інших суміжних з будівництвом галузей, науково-дослідних інститутів, освітніх закладів, банківських та інших кредитних установ, громадських організацій, органів місцевої влади з метою підвищення рівня конкурентоспроможності будівельної продукції та зростання економіки регіону в цілому	Вважаємо цей підхід найбільш повним
Н. В. Бондарєва [10]	постійне, просторове, добровільне об'єднання взаємодіючих суб'єктів господарювання, які виконують загальне будівництво споруд та будинків; ремонтні та реставраційні роботи; будівництво водопостачання внутрішніх і зовнішніх мереж; будівництво та реконструкцію автошляхів, доріг вулиць; надають послуги оренди будівельної техніки; прокладення інженерних мереж; підприємств, які займаються виробництвом та реалізацією будівельних матеріалів і конструкцій; проєктних організацій, які здійснюють проєктні роботи; фінансових установ; структурних підрозділів зі стандартизації, метрології та сертифікації; органів державного управління з метою підвищення рівня конкурентоспроможності будівельної продукції, та зростання економіки регіонів	Автор ототожнює поняття «кластер» та «мережа», з чим не погоджуємося. З цього питання розділяємо думку А. Г. Локоти та А. Р. Дунської [11]. На нашу думку, будь-який різновид кластеру не можна характеризувати як об'єднання, яке складається тільки з підприємств.

Джерело. Сформовано автором

Погоджуємося з позицією С. В. Ірхіної, яка виокремлює такі економічні пріоритети функціонування будівельного кластера:

- подолання сформованої роз'єднаності вирішення питання, дублювання виробництв, нерациональності транспортних потоків і неоптимального розміщення об'єктів будівельної індустрії;
- досягнення балансу потреб та виробництва будівельних матеріалів з метою їх упорядкування та створення упорядкованого ринку будматеріалів на території України;
- розробка та реалізація підпрограм модернізації базових підгалузей, подальший розвиток підприємств виробничої бази будівництва;
- проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт зі створення сучасних технологій, матеріалів і інженерного обладнання [9, с. 141].

На окрему увагу заслуговує науковий доробок А. Петрова, а саме теоретично обґрунтована науковцем функціональна модель формування і розвитку будівельного кластера, яка представлена шістьма блоками, а саме: 1) формування концепції кластера; 2) потенційні учасники; 3) створення умов; 4) реалізація

програм; 5) контроль; 6) аналіз та корегування [13, с. 104]. Поряд з цим, переконані, що одним з архіважливих компонент функціональної моделі розвитку будівельного кластеру має бути аспект фінансового забезпечення його діяльності. Відмітимо, що А. Петровим до учасників будівельного кластеру віднесено будівельні підприємства, навчальні заклади та науково-дослідні інститути, професійні об'єднання. В аспекті піднятого питання вважаємо, що інвестиційна підтримка на різних етапах становлення будівельних кластерів може бути державною, приватною чи державно-приватною, здійснюватися через різні фінансові інституції (асоціації, венчурні фонди, фонди прямих інвестицій, корпоративні венчурні інвестори, інвестиційні компанії, банки), а також передбачати пряме, наприклад, податкове та опосередковане стимулювання (через інвестиційні й амортизаційні пільги).

Також вважаємо важливим акцентувати увагу на тому, що особливості інвестиційного забезпечення функціонування будівельних кластерів безпосередньо залежить від їх видової специфіки. З одного боку, доречно виокремлювати різновиди будівельних кластерів залежно від типу будівельної продукції, а саме: будівельні кластери у сфері житлового будівництва; зведення нежитлових будівель; будівництва інженерних споруд; будівництва дорожньо-транспортної інфраструктури; будівництва мереж зв'язку й енергопостачання; виробництва будівельних матеріалів; виробництва будівельних машин та обладнання. З іншого боку, розвиток будівельних кластерів може відбуватися за функціональним підходом, у рамках якого доречно виокремлювати такі різновиди: екобудівельні кластери; інноваційні будівельні кластери; будівельні кластери малих підприємств; будівельні технопарки; промислово-будівельні та будівельно-інвестиційні кластери; логістичні будівельні кластери. Останній підхід нам видається більш ефективним, як з точки зору формування організаційно-правового та фінансового механізмів його реалізації, так і з позиції налагодження транскордонних зв'язків та взаємодії. На наше переконання, саме вузькоспеціалізований підхід сприятиме забезпеченню відкритості, гнучкості та зацікавленості учасників будівельних кластерів у максимальному залученні як вітчизняних, так і міжнародних розробок та напрацювань.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи все вищезазначене вважаємо, що розвиток кластеризації будівельної сфери повинен вибудовуватися на таких принципах:

1) принцип перспективності, сутність якого полягає у тому, що політика кластеризації будівельної галузі повинна здійснюватися на основі довгострокових стратегій та програм державної підтримки зі створення та розвитку кластерних структур як на державному, так і на регіональному рівнях;

2) принцип узгодженості, який передбачає відповідність стратегій та програм соціально-економічного розвитку регіонів країни стратегії розвитку будівельних кластерних структур;

3) принцип партнерства, який пов'язаний з тим, що формування і розвиток будівельних кластерів вимагають тісного співробітництва центральних та регіональних органів державної виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, інститутів фінансового посередництва, закладів науки та освіти, інфраструктурних посередників та промислових підприємств будівельної індустрії;

4) принцип доповнюваності. Цей принцип означає, що державна фінансова підтримка у напрямі формування і розвитку будівельних кластерів повинна здійснюватися як із державного, так і місцевих бюджетів.

Також вважаємо, що державна політика у сфері кластеризації будівельної сфери повинна поетапно реалізовуватися за такими напрямками: 1) стимулювання регіональної кластеризації будівельної сфери; 2) сприяння системному міжрегіональному будівельному співробітництву; 3) розвиток транскордонного будівельного співробітництва. Концептуальні етапи формування будівельного кластеру наведено на рис. 1.



Рис. 1. Процедурна етапізація формування будівельного кластеру

Джерело. Розробка автора.

Подальші наукові дослідження будуть стосуватися обґрунтування організаційно-економічного та фінансового механізмів функціонування забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку будівельних кластерів.

Література

1. Федоренко В. Г. Концепція кластерної політики в Україні / В. Г. Федоренко, А. М. Тугай, А. Ф. Гойко та В. Б. Джабейло // Економіка та держава. – 2008. – №11. – С. 5-15.
2. Чуприна Ю. А. Державне регулювання організацією територіальних кластерів на основі державно-приватного партнерства : автореф. дис. ... доктора економ. наук : 08.00.03 / Юрій Анатолійович Чуприна. – Київ, 2019. – 44 с.
3. Карапетян Е. Т. Міжнародний досвід використання кластерного підходу у розвитку інтеграційних процесів / Е. Т. Карапетян // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2017. – №2. – С. 69-82.
4. Карапетян Е. Т. Конкурентні переваги кластера як основа підвищення інвестиційної активності регіону / Е. Т. Карапетян // Економічний аналіз. – 2018. – Т. 28. – № 3. – С. 21-26.
5. Кизим М. О. Український досвід формування кластерних структур / М. О. Кизим, В. Є. Хаустова // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 3-11.
6. Воронин А. В. Теория и методология стратегического управления инвестиционно-строительным комплексом региона в условиях конкурентной среды : автореф. дис. ... доктора эконом. наук : 08.00.05 / Александр Владимирович Воронин. – Санкт-Петербург, 2008. – 37 с.
7. Шиндина Т. А. Методологические основы развития строительного комплекса и оценки межфирменных взаимоотношений : автореф. дис. ... доктора эконом. наук : 08.00.05 / Татьяна Александровна Шиндина. – Москва, 2008. – 42 с.
8. Моисеенко Е. С. Управление строительным комплексом субъекта российской федерации как экономической системой : автореф. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Екатерина Сергеевна Моисеенко. – Саратов, 2007. – 23 с.
9. Ірхіна С. В. Інноваційно-інвестиційні механізми структурної модернізації та підвищення конкурентоспроможності галузі житлового будівництва в контексті побудови доступного житла в Україні / С. В. Ірхіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 20. – С. 139-142.
10. Бондарева Н. В. Державне регулювання розвитку кластерів будівельної сфери в Україні / Н. В. Бондарева // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21. – № 14. – С. 158–165.
11. Локота А. Г. Кластери та мережі як інструмент розвитку та підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств та регіонів України / А. Г. Локота, А. Р. Дунська // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2014. – № 8. – С. 8-15.
12. Пинда Р. В. Регіональна політика розвитку будівельних кластерів в Україні / Р. В. Пинда // Економіка і регіон. – 2014. – № 1 (44). – С. 79-84.
13. Петров А. А. Организационно-экономические аспекты формирования строительных технопарков / А. А. Петров // Экономические науки. 2012. – № 3. – С. 103 – 105.

References

1. Федоренко В. Г. Концепція кластерної політики в Україні / В. Г. Федоренко, А. М. Тугай, А. Ф. Гойко та В. Б. Джабейло // Економіка та держава. – 2008. – №11. – С. 5-15.
2. Чуприна Ю. А. Державне регулювання організацією територіальних кластерів на основі державно-приватного партнерства : автореф. дис. ... доктора економ. наук : 08.00.03 / Юрій Анатолійович Чуприна. – Київ, 2019. – 44 с.
3. Карапетян Е. Т. Міжнародний досвід використання кластерного підходу у розвитку інтеграційних процесів / Е. Т. Карапетян // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2017. – №2. – С. 69-82.
4. Карапетян Е. Т. Конкурентні переваги кластера як основа підвищення інвестиційної активності регіону / Е. Т. Карапетян // Економічний аналіз. – 2018. – Т. 28. – № 3. – С. 21-26.
5. Кизим М. О. Український досвід формування кластерних структур / М. О. Кизим, В. Є. Хаустова // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 3-11.
6. Воронин А. В. Теория и методология стратегического управления инвестиционно-строительным комплексом региона в условиях конкурентной среды : автореф. дис. ... доктора эконом. наук : 08.00.05 / Александр Владимирович Воронин. – Санкт-Петербург, 2008. – 37 с.
7. Шиндина Т. А. Методологические основы развития строительного комплекса и оценки межфирменных взаимоотношений : автореф. дис. ... доктора эконом. наук : 08.00.05 / Татьяна Александровна Шиндина. – Москва, 2008. – 42 с.
8. Моисеенко Е. С. Управление строительным комплексом субъекта российской федерации как экономической системой : автореф. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Екатерина Сергеевна Моисеенко. – Саратов, 2007. – 23 с.
9. Ірхіна С. В. Інноваційно-інвестиційні механізми структурної модернізації та підвищення конкурентоспроможності галузі житлового будівництва в контексті побудови доступного житла в Україні / С. В. Ірхіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 20. – С. 139-142.
10. Бондарева Н. В. Державне регулювання розвитку кластерів будівельної сфери в Україні / Н. В. Бондарева // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21. – № 14. – С. 158–165.
11. Локота А. Г. Кластери та мережі як інструмент розвитку та підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств та регіонів України / А. Г. Локота, А. Р. Дунська // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2014. – № 8. – С. 8-15.
12. Пинда Р. В. Регіональна політика розвитку будівельних кластерів в Україні / Р. В. Пинда // Економіка і регіон. – 2014. – № 1 (44). – С. 79-84.
13. Петров А. А. Организационно-экономические аспекты формирования строительных технопарков / А. А. Петров // Экономические науки. 2012. – № 3. – С. 103 – 105.

Рецензія/Peer review : 22.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК: 339.13.017

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-244-248

КАПЛЕНКО Г.В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РІВНЯ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ТОВАРІВ

У статті розглянуто та визначено особливості оцінки рівня захисту інтересів споживачів на ринку товарів. Досліджений та систематизований методологічний підхід до визначення рівня захисту прав споживачів для окремого товару або послуги. Запропоновано використання моделі мультиатрибутного товару до процесу оцінки захисту прав споживачів, який передбачає оцінку не атрибутів, а того, на скільки при його використанні споживач є захищеним, дотримуючись двох етапів: 1) встановлення параметрів важливості захисту того чи іншого права споживача у відповідному товарі та присутності даного захисту з боку виробника; 2) вимірювання рівня захищеності прав споживачів на основі композиційного підходу. Це дозволяє ідентифікувати рівень важливості товару та його відповідності потребам споживачів для своєчасного залучення механізмів регуляції на споживчому ринку. Визначено, що процес захисту прав споживачів вимагає не лише регулювання, яке здійснюється державними органами влади часто без необхідного погодження своїх дій, але також і моніторингу, який дозволить оцінити рівень захищеності прав споживачів у товарах, які перебувають на ринку та знаходяться на стадії виходу на ринок. Обґрунтовано проблеми та перспективні напрями активізації інституту консюмеризму у контексті виконання своїх функцій.

Ключові слова: консюмеризм, соціально орієнтована економіка, функції консюмеризму, захист прав споживачів, мультиатрибутна модель.

KAPLENKO G.

Ivan Franko National University of Lviv

METHODOLOGICAL TOOLS FOR ASSESSING THE LEVEL OF PROTECTION OF CONSUMER INTERESTS IN THE GOODS MARKET

The development of globalization processes, Ukraine's entry into the development of the European space has created a number of new challenges for our country in building socially important institutions, the functioning of which is related to political citizens and freedom of citizens, protecting their economic interests in imperfect market competition. An important place in the world and domestic practice of regulating socio-economic relations indicates the problem of implementing the functions of consumerism.

The article considers and identifies the features of assessing the level of consumer protection in the goods market. Researched and systematized methodological approach to determining the level of consumer protection for a particular product or service. It is proposed to use the model of multi-attribute product in the process of assessing consumer protection, which involves assessing not the attributes, but how much when using it the consumer is protected, following two stages: 1) setting parameters of importance of consumer protection in the product this protection from the manufacturer; 2) measuring the level of consumer protection on the basis of a compositional approach. This allows us to identify the level of importance of the product and its compliance with the needs of consumers for the timely involvement of regulatory mechanisms in the consumer market. It is determined that the process of consumer protection requires not only regulation, which is carried out by public authorities often without the necessary coordination of their actions, but also monitoring, which will assess the level of consumer protection in goods on the market and entering the market. Problems and perspective directions of activation of the institute of consumerism in the context of performance of the functions are substantiated.

Keywords: consumerism, socially oriented economy, functions of consumerism, consumer protection, multi-attribute model.

Постановка проблеми. Розвиток глобалізаційних процесів, входження України у розвинений європейський простір зумовлює виникнення низки новітніх для нашої держави викликів у сфері розбудови суспільно важливих інститутів, функціонування яких стосуються політичних прав і свобод громадян, захисту їх економічних інтересів в умовах недосконалої ринкової конкуренції. Вагоме місце у світовій та вітчизняній практиці регулювання суспільно-економічних відносин посідає проблема реалізації функцій консюмеризму. Вона характеризується певною специфічністю, оскільки лежить на перетині площин соціальної політики держави, зорієнтованої на потреби людини та економіки, спроможної забезпечувати реалізацію цих потреб. Дуалізм таких відносин залежить від політичної ситуації у суспільстві, досконалості правового регулювання соціально-економічних відносин, відповідальності підприємців та активності населення. Побудова в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки тісно пов'язана зі створенням гідних умов для проживання населення, захисту прав громадян у всіх сферах життєдіяльності. Реалізація цих стратегічних завдань вимагає ефективної соціально-економічної політики, значне місце в якій займає забезпечення виконання функцій консюмеризму, як системи захисту інтересів споживачів, важливого фактору підвищення якості життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності, ролі, завдань та особливостей форм прояву консюмеризму приділено значну увагу сучасними науковцями Заходу. Серед них: Ф. Котлер, П. Друкер, Дж. Хірст, Л. Розенберг, Дж. Гобсон, Ж.-Ж. Ламбен, Ж. Бремонд, А. Желедан та інші. Вітчизняна

наука тільки-но розпочала накопичувати розробки з даного питання. До аналізу механізмів консюмеризму в Україні одними з перших звернулися В.О.Мандибуря, О.М.Язвінська, С.В. Герасимова. В їх доробку – загальна якісна оцінка консюмеризму як соціального явища та економічного механізму, дослідження історії його розвитку у різних країнах світу. Питання захисту інтересів споживачів в Україні вивчали також Т.Н. Городецька, І.Р. Слабковська, Л.М. Галат, В.М. Кравченко, Т.М. Кисільова та інші.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасних методологічних підходів до оцінки рівня захисту прав споживачів у контексті розвитку соціально-економічних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Консюмеризм виступає одним з тих механізмів, що забезпечують розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки. Вплив на економічні процеси руху, захист прав та інтересів споживачів проявляється насамперед у стимулюванні ділової активності. Сучасні підприємці усвідомлюють, що лідерами на ринку стають ті підприємства, що найактивніше задовольняють інтереси споживачів, а перспективу росту має передусім соціально відповідальний бізнес.

Вплив консюмеризму на соціально-економічні процеси й розвиток суспільства відбувається завдяки виконанню ним конкретних функцій. До основних функцій консюмеризму ми відносимо забезпечення свободи вибору, захист прав та інтересів споживачів, інформування, просвітництво та регулювання ринку [1].

Стан країни щодо дотримання функцій консюмеризму може бути оцінений аналітично, з урахуванням наявності формальних можливостей для споживача у разі порушення своїх прав звернутися в ту чи іншу організацію (виробника, громадську організацію, до відповідного органу державної влади). За результатами цієї оцінки можна побудувати споживчу стратегію країни, що характеризує можливості захисту прав споживачів.

Крім того, існує можливість оцінки рівня дотримання функцій консюмеризму за допомогою спеціальних формальних підходів і методів, що в рамках даного дослідження пропонується здійснити шляхом модифікації моделі мультиатрибутного товару. Розроблено кілька методів перекладу концепції мультиатрибутного товару в операційну форму. Найбільш популярним є спільний аналіз (Green & Wind, 1975), що дозволяє вимірювати приватну корисність, яку потенційний покупець асоціює з кожною властивістю (атрибутом). На базі такої інформації суб'єкти бізнесу можуть визначити ряд властивостей, які найбільшою мірою відповідають вимогам кожного сегмента ринку. Саме цей метод і пропонується до детального розгляду.

Виходячи із загальних міркувань, можна перейти до моделювання концепції марки як сукупності атрибутів, щоб надати їй практичну корисність і перевірити, якою мірою такий підхід до сприйняття покупців описує реальну ситуацію і, крім того, дає надійний випереджаючий індикатор реальної купівельної поведінки та можливості максимізації ринкової вартості бізнесу [2-3].

У табл. 1 наведені різні елементи, складові моделі. Комбінуючи ці елементи, можна визначити міру загальної корисності, яку певний покупець присвоює конкретній марці. Цю загальну корисність можна інтерпретувати як детермінант ймовірності придбання товару покупцем.

Таблиця 1

Моделювання концепції мультиатрибутного товару

Об'єктивні властивості	Атрибути	Оцінка атрибутів		Приватна корисність	Повна корисність
		Важливість	Наявність		
...C _{1i} ...	A ₁	W ₁	X ₁	u ₁	U
... C _{2i} ...	A ₂	W ₂	X ₂	u ₂	
...	
... C _{3i} ...	A _n	W _n	X _n	u _n	
Реальність	Набір атрибутів	Пріоритети	Сприйняття	Цінності	
Технічний опис	Дослідження	Шкала відносин	Шкала інтервалів	Інтегральна модель	

Цінність або корисність атрибута для індивіда залежить від поєднання двох чинників, що входять в систему оцінки. Цими чинниками є: значимість атрибута і сприйнятливий рівень його наявності. Подібна суб'єктивна цінність розглядається як приватна корисність, яку має кожен атрибут. Дана цінність формується у результаті поєднання сприйнятливого рівня присутності атрибута і його значущості.

Тоді повна корисність марки для конкретного покупця може являти собою або суму, або формування приватних корисностей, якими він наділяє атрибут:

$$U = u_1 x_1 + u_2 x_2 + \dots u_i x_i + \dots u_n x_n, \quad (1)$$

де:

U - повна корисність марки;

u_i - приватна корисність атрибута і;

x_i – сприйнятливий рівень атрибута і.

Застосування даної моделі до процесу оцінки захисту прав споживачів, як однієї із найважливіших функцій консюмеризму, в кожному окремому товарі чи послугі передбачає оцінку не атрибутів товару, а

того, наскільки при його використанні споживач є захищеним. При цьому параметри важливості і присутності атрибута замінюються параметрами важливості захисту того чи іншого права споживача в даному товарі та присутності даного захисту з боку виробника.

$$U = u_1 x_1 + u_2 x_2 + \dots u_i x_i + \dots u_n x_n, \quad (2)$$

де

U - індекс правової захищеності споживачів товару (послуги);

u_i - важливість захисту i -того права в заданому товарі (послугі);

x_i - сприйняття рівня захисту i -того права в розглянутому товарі (послугі);

n - законодавчо визначене число прав споживачів.

Зрозуміло, що при високій важливості і низькій присутності повинні включатися механізми регуляції та саморегулювання – колективна реакція споживачів і реакція держави. Залежно від груп товарів, поставленого завдання, важливості товару для виживання суспільства можуть бути використані різні оцінки «правової захищеності споживачів», аналогічні тим, які застосовуються в моделі мультиатрибутного товару.

Визначення повної корисності в даній моделі має на увазі наявність моделі інтеграції приватних корисностей. Найбільш часто використовують компенсаторну і адитивну моделі:

- компенсаторну, оскільки низька оцінка, притаманна одному з оцінюваних параметрів, може бути компенсована високою оцінкою, властивою іншій;

- адитивну, оскільки передбачається, що між параметрами оцінки немає взаємодії.

Існує можливість використання інших, в тому числі некомпенсаторних моделей.

Операціоналізація концепції мультиатрибутного товару. При використанні вищевказаних моделей оцінки повної і приватної корисності можливе використання двох процедур оцінки: «композиційної» і «декомпозиційної».

Композиційний підхід переходить від оцінювання марок за різними атрибутами до формування інтегральної кількісної оцінки корисності. Інакше, «композиційний» підхід полягає у формуванні значень повної корисності на основі вимірів значущості і уявлень про детерміновані атрибути, отримані дослідним шляхом. Використовуючи компенсаторну або некомпенсаторну інтеграційну модель для поєднання цих вимірів, отримуємо значення повної корисності, що синтезує індивідуальні оцінки приватної корисності і розкриває, таким чином, індивідуальні переваги.

Стосовно до процесу захисту прав споживачів композиційний підхід доцільно застосовувати в ситуації, коли споживачі вже мають думку про процес їх використання, тобто ті товари і послуги, які перебувають на ринку.

Декомпозиційний підхід розвивається в протилежному напрямку і починає з класифікації переваг різних товарів або марок, сукупності властивостей яких вже визначені. З цієї класифікації видно, що в її основі знаходяться приватні корисності для кожної характеристики, що дозволяє найкращим з можливих способів реконструювати порядок переваг респондента.

При реалізації «декомпозиційного» підходу респонденти реагують на ряд концепцій товару, описаних, як правило, технічними характеристиками. Зібрана у респондентів інформація зводиться до ранжування переваг щодо запропонованих концепцій. Наступною аналітичною задачею стоїть формулювання приватної корисності для кожної характеристики. Використовуючи рейтинги різних сукупностей атрибутів, можна виявити приватні корисності, що лежать в їх основі, а потім відтворити структуру глобальних переваг респондента [4-5].

Даний підхід доцільно застосовувати під час оцінки захищеності прав споживачів для тих товарів і послуг, які тільки виводяться на споживчі ринки України. При високому рівні відкритості споживчих ринків, як результат вступу країни до СОТ, і великій кількості технічно складних товарів доцільна їх попередня оцінка.

Вимірювання рівня захищеності прав споживачів на основі композиційного підходу реалізується в такий спосіб:

$$A_{ij} = \sum_{k=1}^n W_{jk} X_{ijk} \quad (3)$$

де:

A_{ij} - позиція особи j по відношенню до товару / послуги i ;

W_{jk} - відносна важливість для особи j захищеності права k ;

X_{ijk} - сприйнята особою j рівень захищеності права k в товар / послугу i (бал);

n - кількість врахованих (детермінованих) прав споживачів [6].

Застосування цієї моделі вимагає в якості вихідної інформації бальну оцінку рівня наявності захищеності заданого права в розглянутому товарі / послугі. Така оцінка повинна проводитися за шкалою інтервалів.

Відносна важливість права для споживача, навпаки, слід оцінювати за шкалою відносин. Щоб отримати її, респондента просять розподілити 100 балів між основними захищеними правами пропорційно надаючи їм важливості.

Для оцінки важливості можна також використовувати оціночну шкалу, що є більш зручним при тестуванні споживачів. При цьому необхідно застосовувати середньозважену оцінку сприйманого у відповідності товару набору прав споживачів. У даній моделі (модель Фішбейна) низькі бали по одному атрибуту можуть компенсуватися високими балами по іншим, тому даний метод оцінки не обов'язково самий адекватний.

Існують наступні некомпенсаторні моделі відносин – диз'юнктивна модель. Покупець вирішує розглядати тільки ті марки, які є найкращими за певними домінуючими правами, незалежно від положення до інших. Наприклад, в харчових продуктах по деяких товарних групах може бути важлива безпека, тобто відсутність шкоди здоров'ю, а захист інших прав споживачів не має особливого значення. Кон'юнктивна модель. Покупець встановлює для кожного права прийнятний мінімум. Товар / послуга відкидається, якщо вона не перевищує цей мінімум хоча б по одному з захищаючих прав. Таким чином, тут немає інтегральної оцінки, а є тільки ідентифікація однієї або декількох прийнятних товарів / послуг, між якими і потрібно зробити вибір.

Лексикографічна модель. Покупець діє послідовно: 1) спочатку він ранжує права в порядку їх важливості; 2) потім усі товари / послуги або альтернативи вибору порівнюються по найважливішому праву; 3) відбирається марка з найвищою оцінкою. Якщо має місце рівність оцінок, він переходить до оцінки другого права за важливістю і т.д.

Насправді, при застосуванні некомпенсаторної моделі, часто використовується процедура вибору у два етапи. На першому етапі потенційний покупець приймає кон'юнктивну модель, яка дає йому можливість виключити товари, які не відповідають його мінімальним вимогам. На другому етапі знаходиться компенсаторна оцінка або формується лексикографічне впорядкування решти товарів.

Крім запропонованих варіантів оцінки рівня захищеності прав споживачів доцільно використовувати також міжнародні оцінки, основною з яких є «Європейський індекс якості». Проект «Європейський індекс якості» призначений для систематичної багатоаспектної оцінки задоволеності споживачів якістю продукції і послуг. Він задовольняє інтереси як тих, хто виробляє продукцію, так і тих, хто її споживає.

У зв'язку з цим, існує необхідність забезпечення структурної перебудови загальної політики, а саме:

- потреба у достовірній консюмерській інформації, тобто виключення невідповідності між правовими та інформаційними сферами у контексті захисту інтересів споживачів;
- недостатня усвідомленість громадянами своєї ролі споживача як рушійної сили ринку;
- неповне або незрозуміле маркування товару, спекулятивні ціни, агресивна і недоброякісна реклама та засоби торгівлі;
- індивідуальні споживачі, як правило, володіють, обмеженими економічними ресурсами, тому недостатньою мірою вони захищені від зловживань та інших форм порушення своїх прав;
- проблеми у сфері безпеки: виробництво і поширення нестандартних споживчих товарів, імпорт небезпечних товарів, відсутність системи швидкого обміну інформацією про нещасні випадки, пов'язані з вживанням цих товарів, послуг та ін.;
- відсутність структур примусу і механізмів, які дозволили б споживачам досягти швидкого, недорогого та справедливого вирішення спірних ситуацій;
- неузгодженість дій громадських організацій та органів державної влади, в компетенції яких знаходяться питання, пов'язані із захистом споживачів;
- слабка організація і представництво колективних інтересів споживачів, низька їх обізнаність в своїх правах, як споживачів, відсутність коштів у неурядових консюмерських організаціях та інших установах, які презентують інтереси споживачів та приймають відповідні рішення [3-5].

Таким чином, процес захисту прав споживачів вимагає не тільки регулювання, яке здійснюється органами державного управління часто без необхідного погодження своїх дій, але також і моніторингу, який дозволить не тільки оцінити рівень захищеності прав споживачів в товарах, які перебувають на ринку, але і для тих, які знаходяться на стадії виходу на ринок.

Висновки. У результаті дослідження нами сформовано методологічний підхід до визначення рівня виконання функцій консюмеризму. Запропоновано застосування моделі мультиатрибутного товару до процесу оцінки захисту прав споживачів в кожному окремому товарі чи послугі, що передбачає оцінку не атрибутів товару, а того, наскільки при його використанні споживач є захищеним (його права як споживача дотримуються). При цьому параметри важливості і присутності атрибута замінюються параметрами важливості захисту того чи іншого права споживача в даному товарі і присутності даного захисту з боку виробника. При високій важливості і низькому захисті заданого права споживача повинні включатися механізми регуляції і саморегуляції – колективна реакція споживачів та реакція держави. Залежно від груп товарів, поставленого завдання, важливості товару для виживання суспільства можуть бути використані різні оцінки «правової захищеності споживачів», аналогічні тим, які застосовуються в моделі мультиатрибутного товару.

Література

1. Лігоненко Л.О. Теоретико-методологічні засади управління споживчого ринку. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 6. С. 103-112.
2. Лошенко І.Р. Концептуальні підходи до становлення і розвитку споживчого ринку України. Формування ринкових відносин в Україні. 2007. №11. С. 103.
3. Шестаковська Т.Л. Роль консюмеризму в соціально-економічних процесах. Наукові записки законодавства Верховної Ради України. 2016. №6. С.75-81.
4. Распопова В.А. Споживчий ринок – відправний момент у дослідженні розвитку торгівлі. Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр. Вип. 16, Т. II. Донецьк: Дон дует, 2004. С. 283.
5. Лашак В.В. Адміністративне реформування системи захисту прав споживачів як складової державної соціальної політики в Україні. Збірник наукових праць Буковинського університету. Економічні науки. Випуск 11. Чернівці. 2015. С.13-21.
6. Дочинець Н.М. Консюмеризм в Україні: соціально-економічні реалії та перспективи розвитку: монографія / Н.М. Дочинець; НАН України. Інститут регіональних досліджень; [наук. ред. У.Я.Садова]. Львів, 2009. 280 с.

References

1. Lihonenko L.O. (2006), "Theoretical and methodological principles of management of consumer market", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 6, pp. 103-112.
2. Losheniuk, I.R. (2007), "Conceptual approaches to the formation and development of the consumer market of Ukraine", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 11, pp. 103.
3. Gryshova, I. Ju., &Shestakovska, T. L. (2016). Ro' konsjumerizmu v social'no-ekonomichnyh procesah [The role of consumerism in the socio-economic processes]. Naukovi zapysky zakonodavstva Verhovnoi' Rady Ukrainy, №6. P.75-81.
4. Raspopova, V.A. (2004), "The consumer market is a starting point in the study of trade development", Torhivlia i rynok Ukrainy, vol. 16, pp. 283.
5. Laschak, V. (2015). Administratyvne reformuvannja systemy zahystu prav spozhyvachiv jak skladovoi' derzhavnoi' social'noi' polityky v Ukraini [Administrative reform of consumer protection as part of government public policy in Ukraine]. Zbirnyk naukovykh prac' Bukovyns'kogo universytetu. Ekonomichni nauky, №11. P.13-21.
6. Dochynets, N.M. (2009). Konsjumerizm v Ukraini: social'no-ekonomichni realii' ta perspektyvy rozvytku [Consumerism in Ukraine: the socio-economic realities and development prospects]. NAN Ukrainy. Instytut regional'nyh doslidzhen', 280p.

Рецензія/Peer review : 27.06.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 330.131.7

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-249-252

ШИШКІНА О. В.

Чернігівський національний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИК-ПРОФІЛЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У даній статті досліджено сутність ризик-профілю промислових підприємств та аргументовано необхідність його врахування в процесі управління фінансовими ризиками з метою підвищення ефективності використання наявних фінансових та інших видів ресурсів означених суб'єктів господарювання. Розкрито зміст структурних елементів профілю ризику промислових підприємств, до яких віднесено опис області ризику, ідентифікація і оцінка ризиків та їх індикаторів, розробка і впровадження засобів контролю змін ступеня ризиків, встановлення необхідного часу для здійснення контролю, узагальнення результатів контролю й оцінка антиризикових заходів. Описано методичні особливості дослідження складових ризик-профілю. Прослідковано існуючі зв'язки ризик-профілю, ризик апетиту і рівня фінансової безпеки промислового підприємства. Наголошено на необхідності врахування профілю ризику при визначенні рівня фінансової та економічної безпеки промислового підприємства та забезпеченні мінімізації фінансових втрат.

Ключові слова: фінансовий ризик, область ризику, ризик-апетит, контроль ризиків, анти ризикові заходи, управління фінансовими ризиками, мінімізація ризику.

SHISHKINA O

Chernihiv National Technological University

FEATURES OF THE DEFINITION OF THE RISK-PROFILE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The need to ensure the sustainable operation and stable development of Ukrainian industrial enterprises stimulates the development of financial risk management processes, as such that can cause significant financial losses. This is due to significant changes in the world economic system due to the rapid development of financial and commodity markets, integration and globalization processes, which have a strong impact on national economic systems. In addition, the peculiarities of the external and internal environment cause a general tendency to complicate the modern nature of both financial and non-financial risks of the real and financial sectors of the national economy.

Within this article, the essence of the risk profile of industrial enterprises is determined, and the necessity of its considering in the process of financial risks management in order to increase the use efficiency of available financial and other resources of the mentioned economic subjects is substantiated. The content of structural elements of the risk profile of industrial enterprises, which include the description of the risk sphere, elaboration and introduction of controlling means of the changes of risk levels, establishment of the required time in order to carry out the control, generalization of the control results and assessment of anti-crisis measures, is revealed. Methodological characteristics of the research of the risk-profile components is described. Existing relations of the risk-profile, risk appetite and the level of financial security of the industrial enterprise is tracked. The necessity of considering the profile of the risk by determining the level of financial and economic security and providing the minimization of financial losses is stressed.

Key words: financial risk, sphere of risk, risk-appetite, risk-control, anti-crisis measures, financial risks management, risk minimization.

Постановка проблеми. Необхідність забезпечення стійкого функціонування і стабільного розвитку українських промислових підприємств стимулюють розвиток процесів управління фінансовими ризиками, як такими, що здатні спричинити значні фінансові втрати. Це пов'язано із суттєвими змінами у світовій економічній системі, обумовленими швидкими темпами розвитку фінансових і товарних ринків, інтеграційними і глобалізаційними процесами, що здійснюють потужний вплив на національні економічні системи. Крім того, особливості зовнішнього і внутрішнього середовища спричинюють загальну тенденцію ускладнення сучасної природи як фінансових, так і нефінансових ризиків суб'єктів реального і фінансового секторів національної економіки.

Означене зумовлює потребу в розробці методологічної бази управління фінансовими ризиками, адаптації світового досвіду у цій сфері до реалій української економіки й оцінюванні можливості просування загальноприйнятих у фінансовому світі професійних стандартів з ризик менеджменту до побудови класифікації фінансових ризиків промислових підприємств різних видів діяльності, а також створення ефективної системи і механізму управління фінансовими ризиками.

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретичні й методологічні проблеми управління ризиками промислових підприємств окремих галузей в останні десятиліття активно розробляються численними іноземними і вітчизняними науковцями, зокрема: А. П. Альгіним, І. А. Бланком, І. Т. Балабановим, Т. А. Васильєвою, Н. М. Внуковою, П. Л. Вітлінським, П. Г. Грабовим, В. М. Гранатуровим, М. В. Грачовим, А. М. Дубровим, М. Г. Лапустою, Г. Б. Клейнер, В. Н. Лівшицем, О. А. Лобановим, Р. В. Пікус, Є. Ю. Хрустальовим та іншими. Розвиток інформаційного суспільства сприяє розширенню нових знань і активізації процесів виробництва, обміну і споживання як традиційної, так і інноваційної продукції. Стрімкий

розвиток цих сфер спричинює зростання ризиків і загроз, що спричинюються зовнішнім і внутрішнім середовищем і підсиленням їх впливу на життєдіяльність господарюючих суб'єктів загалом і промислових підприємств, як фундаменту реального сектора національної економіки, зокрема.

Виділення невіршених частин загальної проблеми. Дослідження широкого спектра опублікованих наукових праць у даній сфері дозволяє констатувати, що наразі недостатньо уваги приділяється вивченню ризик-профілю промислових підприємств як інструмента створення ефективної системи управління фінансовими ризиками. Вищенаведене обумовлює необхідність розробки методичних засад визначення ризик-профілю промислового підприємства, розгляду причин його динамічних змін і їх впливу на функціонування і розвиток досліджуваних суб'єктів економіки, що обумовлює мету даної наукової статті.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування методичних основ визначення ризик-профілю промислового підприємства в межах системи управління ризиками, а також виявлення проблем їх адаптації для промислових підприємств різних видів діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління фінансовими ризиками, а, отже, стабільність розвитку промислового підприємства, визначається комплексом методів ризик-менеджменту, що використовує досліджуваний суб'єкт господарювання. Розробка методів управління ризиками заснована на систематизації факторів макро-, мезо і мікросередовища, що формують умови будь-якої діяльності. Систематизація сприяє визначенню необхідних і достатніх елементів системи управління ризиками, формує можливості моніторингу динамічних змін стану означеної системи при зміні умов зовнішнього і внутрішнього середовища.

Систематизація ризикоформуючих факторів сприяє визначенню ризик-профілю, котрий є динамічною характеристикою рівня фінансово-економічної безпеки промислового підприємства й відображає своєрідне «обличчя» підприємства / виду діяльності / операції у вигляді ієрархічного переліку факторів, представленого у поєднанні з ймовірністю їх прояву і розміру можливого збитку [1-6].

Визначення профілю ризику промислового підприємства, на наш погляд можливо представити у викладі наступних взаємопов'язаних етапів:

Етап 1. Визначення цілей підприємства. При визначенні профілю ризику необхідно чітко сформулювати тактичні і стратегічні цілі та сформулювати напрямки виробничої діяльності, як такої, що визначає галузеву спрямованість і формує специфіку операційної діяльності промислового підприємства, встановити фінансові цілі, а також обрати методи і засоби маркетингу.

Етап 2. Оцінка уразливості підприємства до ризику. Оцінити уразливість промислового підприємства до ризику можливо шляхом використання системи збалансованих фінансових показників, що дозволяють провести аналіз прибутковості активів і власного капіталу й оцінити ступінь ризику промислового підприємства загалом, видів його діяльності та операцій, що виконуються. Уразливість підприємства до ризику серед іншого вимірюється співвідношенням боргових зобов'язань підприємства (його кредиторською заборгованістю, сумою отриманих коротко-і довгострокових кредитів тощо) та обсягом коштів, що надійшли для погашення даних зобов'язань. Відсутність або недостатність таких надходжень збільшує уразливість підприємства до ризику.

Етап 3. Виявлення джерел виникнення ризику, що формують ризик-профіль підприємства. Виявлення джерел ризику здійснюється на основі аналізу та оцінки різних можливих комбінацій несприятливих для промислового підприємства подій, що виникають внаслідок динамічної зміни зовнішнього і внутрішнього середовища [7].

Етап 4. Розробка стратегії і тактики мінімізації ризику. Стратегії і тактики мінімізації ризиків мають бути пов'язані із прийняттям рішень і вибором з таких альтернатив: можна погодитися на ризик, тобто взяти його на себе (робити це доцільно на основі розрахунку схильності до ризику, тобто ризик-апетиту конкретного промислового підприємства, що досліджується), можна контролювати ризик (наприклад, за рахунок введення лімітів витрачання фінансових ресурсів, контролю за динамікою змін системи фінансових показників, можна передати ризик бажаним (страховим компаніям, інвесторам тощо) і можна уникати ризику, не вдаючись до ризикованих дій і рішення (через відмову від певних операцій, випуску того чи іншого виду продукції тощо).

Дослідження етапів побудови ризик-профілю промислового підприємства дозволяє певним чином отримати уявлення про його складові елементи, до яких вважаємо доцільним віднести наступні: опис області ризику, оцінка ризику та його індикаторів, розробка і запровадження контролю змін ступеня і рівня ризику, встановлення необхідного часу для здійснення контролю, узагальнення результатів контролю, розробка і фінансово-економічна оцінка антиризикових заходів.

Залежно від особливостей організації системи управління ризиками на підприємстві змістовне наповнення структурних елементів, що характеризує профіль ризику може відрізнятися, що залежить від видів діяльності, що здійснює підприємство, застосування тих чи інших методів управління ризиками, які можуть передбачати, як застосування комплексу анти ризикових дій розроблених фахівцями підприємства, так і передачу ризиків іншим зацікавленим особам (наприклад, ризики пов'язані із втратою сировини і матеріалів, фізичним їх пошкодженням, або зміни властивостей під час перевезення унаслідок не виконання необхідних температурних вимог, вимог по забезпеченню необхідної вологості повітря тощо можуть бути

передані спеціалізованим транспортним компаніям, що мають необхідне, пристосоване обладнання у вигляді транспортних засобів, кондиціонерів, морозильних камер тощо). Ці та інші обставини впливають на особливості визначення області ризику і контролю за динамікою їх змін і вартістю фінансових ресурсів, а також формують уявлення про те які структурні елементи профілю ризику промислового підприємства можуть бути збережені або втрачені.

Зупинимось на сутності і змісті окремих складових ризик-профілю промислового підприємства детальніше.

Опис області ризику передбачає виявлення певної зони фінансових втрат у якій втрати не перевищують граничного значення встановленого рівня, що здійснюється на основі визначення уразливості підприємства до ризику і визначення його ризик-апетиту. Більшість науково-прикладних джерел як іноземних, так і вітчизняних вчених виділяють чотири зони ризику промислового підприємства:

- безризикову – де збитки підприємства не прогноуються й гарантується як мінімум отримання очікуваного / запланованого прибутку. Така зона може спостерігатись у промислових підприємств, що підписали довгострокові контракти на виготовлення визначеного обсягу виробництва продукції, у тих суб'єктів господарювання, що отримали значний відсоток передоплати на продукцію, яка буде виготовлятися тощо);

- зону припустимого ризику – що відповідає ситуації у якій за несприятливих обставин промислове підприємство може втратити прибуток, але при цьому буде здатне покрити всі витрати;

- зону критичного ризику – у якій підприємство у найбільш оптимістичному сценарії компенсує понесені витрати, а у найгіршому – отримає збитки у розмірі понесених витрат.

- зону катастрофічного ризику – може характеризувати промислове підприємство, яке унаслідок певної діяльності або бездіяльності втрачає капітал (як позиковий, так і частково власний), що може спричинити його банкрутство та ліквідацію.

Оцінка ризиків допомагає фінансовим менеджерам і адміністрації підприємства зосередити свою увагу на тих ризиках, що дійсно можуть виникнути і які потенційно можуть завдати реальної шкоди, котру можна виміряти у грошовому виразі. Метою оцінки ризиків є вибір найбільш ефективних заходів спрямованих на мінімізацію ймовірних фінансових втрат унаслідок прийняття незважених управлінських та інших рішень. Дослідження індикаторів оцінки ризиків дозволяє визначити динаміку їх коливання, а величина виявленого ризику більш глибоко характеризує відповідну зону ризику. Величина ризику визначає увагу ризик-менеджерів яку ті приділяють розробці антиризикових заходів. Чим більше ймовірність виникнення ризиків і чим більшу шкоду вони можуть принести унаслідок прояву, тим більше уваги треба приділити плануванню відповідних заходів. Тобто зниженню високого ступеня ризиків або їх усуненню повинна приділятися особлива увага під час розробки і запровадження відповідних заходів.

Зауважимо, що системний пошук і комплексний аналіз причин, що призводять до небезпечної ситуації, спричинюють загрозу фінансово-економічній безпеці і обумовлюють появу фінансових та інших видів ризиків дає змогу розробляти більш ефективні заходи щодо їх запобігання. На нашу думку, у процесі виявлення таких ризикоформуючих факторів важливо встановити ланцюг подій, що спричинюють виявлені ризики. При цьому причини небезпечних ситуацій і подій необхідно шукати в різних сферах, як тих, що безпосередньо пов'язані із діяльністю досліджуваного промислового підприємства, так і спричинені розвитком інших сфер (появою конкурентів, посиленням їх позицій на ринку, створенням нової техніки і технологій тощо).

Облік і аналіз всіх факторів, що спричинюють виникнення загроз і ризиків та моніторинг їх наслідків дає можливість оцінити значущість ризиків та побудувати їх ієрархію за ступенем впливу (наприклад, низький ступінь ризику, середній, високий) і розробити відповідні антиризикові заходи, які можуть мати постійний або тимчасовий характер реалізації, а також повністю відповідати ризик-профілю промислового підприємства.

Вважаємо доцільним відмітити, що кількісні показники результатів оцінки профілю ризику необхідно узгоджувати із розрахованими параметрами ризик-апетиту промислового підприємства і обсягом фінансових ресурсів, які воно витрачає на розробку і запровадження антиризикових заходів і забезпечення контролю за їх реалізацією.

Необхідно зауважити, що ефективність управління промисловим підприємством потрібно розглядати в контексті досягнення ним запланованих стратегічних і тактичних цілей функціонування і розвитку. Відповідно, якщо змінюються цілі, що визначає підприємство на кожній стадії свого життєвого циклу, то логічно припустити, що повинні змінюватися елементи контролю. Виходить, що контроль у загальному вигляді невід'ємно орієнтований на цілі й повинен під них підлаштовуватися. У цьому випадку він буде допомагати виявляти відхилення фактичних значень контрольованих показників від нормативних, давати можливість своєчасно проводити коригувальні дії і в результаті досягати поставлених цілей, тобто досягати певного, запланованого рівня ефективності. Однак, отримати цілісну картину ефективності контролю неможливо, якщо вся сукупність видів діяльності промислового підприємства не розглядається під різними кутами зору, тобто з позицій ефективності управління відповідними функціональними підсистемами (фінансові ресурси, маркетинг, кадри, виробництво, логістика тощо). Тобто оцінка

ефективності контролю значним чином залежить від збалансованості управління кожної підсистеми на рівні загальної системи управління ризиками.

В цьому аспекті неможливо не врахувати здобутки світового досвіду в сфері управління ризиками, які пов'язані із організацією контролю і запровадженням заходів щодо контролю змін ступеня і рівня ризиків. Вважаємо доцільним акцентувати увагу на документ під назвою «Інтегрована концепція внутрішнього контролю», який була розроблений і запропонований у 1992 р. COSO - Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), котрий провів аналіз значного масиву інформації з внутрішнього контролю, існуючої початок 90-х років XX ст. і представив свій результат, який нині прийнято називати «концепцією COSO» або «моделлю COSO» [4, 5]. Цей документ визначає необхідні складові елементи системи внутрішнього контролю, яка за оцінкою COSO, складається з п'яти взаємопов'язаних компонентів: контрольне середовище, оцінка ризику, контрольні процедури, збір та аналіз інформації і передача її за призначенням, моніторинг. Для оцінки ефективності системи контролю пропонується оцінити ефективність всіх перерахованих вище елементів. Означений документ довів свою ефективність у практиці господарювання як багатьох іноземних, так і вітчизняних компаній і нині активно використовується як для створення системи контролю так і системи управління ризиками загалом.

Висновки. У ході проведеного дослідження доведена необхідність врахування ризик-профілю промислового підприємства в процесі управління фінансовими ризиками. Розкрито зміст основних етапів визначення ризик-профілю та його структурних елементів. Аргументована необхідність проведення зваженої оцінки ризику у поєднанні визначеною схильністю підприємства до ризику (його ризик-апетитом), уразливості до ризику та параметрами фінансово-економічної безпеки. Значна увага приділена системі внутрішнього контролю за розробкою і реалізацією заходів, які відповідають зміні ступеня та рівня ризиків. Обґрунтовано, що ефективність контролю не може бути забезпечена без врахування стратегічних і тактичних цілей підприємства, його функціональних підрозділів. Проведені дослідження виявили сукупність проблем, які потребують опрацювання, наприклад пов'язані із вибором бізнес-процесів для побудови типового профілю ризику промислових підприємств, що стане предметом подальших наукових досліджень

Література

1. DSTU ISO Guide 73:2013 «Керування ризиком. Словник термінів». URL: http://normativ.info/list_files.php?put=excel_base/norms/dstuiso.csv&n=77.
2. DSTU ISO/IEC 31010:2013 Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику. URL: <https://khoda.gov.ua/image/catalog/files/dstu%2031010.pdf>.
3. DSTU ISO 31000:2018 2014 «Менеджмент ризиків. Принципи та керівні вказівки». URL: http://online.budstandart.com/ru/catalog/doc-page.html?id_doc=80322.
4. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Risk assessment in practice. URL: <https://www.coso.org/Documents/COSO-ERM%20Risk%20Assessment%20in%20Practice%20Thought%20Paper%20October%202012.pdf>
5. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Enterprise Risk Management Integrating with Strategy and Performance. URL: <https://www.coso.org/Documents/2017-COSO-ERM-Integrating-with-Strategy-and-Performance-Executive-Summary.pdf> (дата звернення 22.11.2019).
6. Understanding Risk Appetite. URL: <https://erm.ncsu.edu/library/article/understanding-risk-appetite>.
7. Shyshkina O., Kalchenko O. (2018). Methodological principles of the analysis and risk assessment of the environment in the process of planning the development of real economy sector subjects. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2018. № 2 (14). С. 24 - 31.

References

1. DSTU ISO Guide 73:2013 «Keruvannya ryzykom. Slovnyk terminiv». [DSTU ISO Guide 73: 2013 Risk Management. Glossary of Terms.]. Available at: http://normativ.info/list_files.php?put=excel_base/norms/dstuiso.csv&n=77
2. DSTU ISO/IEC 31010:2013 Keruvannya ryzykom. Metody zahal'noho otsinyuvannya ryzyku. [DSTU ISO / IEC 31010: 2013 Risk management. Methods of general risk assessment]. Available at: <https://khoda.gov.ua/image/catalog/files/dstu%2031010.pdf>
3. DSTU ISO 31000:2018 2014 «Menedzhment ryzykiv. Prynysyup ta kerivni vkazivky». [DSTU ISO 31000: 2018 2014 "Risk Management. Principles and Guidelines"]. Available at: http://online.budstandart.com/ru/catalog/doc-page.html?id_doc=80322
4. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Risk assessment in practice. Available at: <https://www.coso.org/Documents/COSO-ERM%20Risk%20Assessment%20in%20Practice%20Thought%20Paper%20October%202012.pdf>
5. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Enterprise Risk Management Integrating with Strategy and Performance. Available at: <https://www.coso.org/Documents/2017-COSO-ERM-Integrating-with-Strategy-and-Performance-Executive-Summary.pdf>
6. Understanding Risk Appetite. Available at: <https://erm.ncsu.edu/library/article/understanding-risk-appetite>
7. Shyshkina O., Kalchenko O. (2018). Methodological principles of the analysis and risk assessment of the environment in the process of planning the development of real economy sector subjects. *Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnya*. no. 2 (14). pp. 24 - 31.

Рецензія/Peer review : 17.07.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019

УДК 658.15:666.75

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-253-260

ХУДОЛЕЙ В. Ю.

Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

ДЕМЧЕНКО О. Л.

Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЙ ТА УЗГОДЖЕНОСТІ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ДПП)

Сучасний підхід до державного управління передбачає багатоваріантність взаємовідносин державного і приватного секторів, що направлено на задоволення суспільних потреб і на вирішення суспільно значущих проблем. У контексті ключових завдань сучасного етапу розвитку публічного управління актуалізується пошук оптимального механізму взаємовідносин органів державної влади, інститутів громадянського суспільства та підприємництва, через подолання фрагментарного, несистемного характеру взаємодії, налагодження діалогу, вироблення прямих і зворотних зв'язків між ними.

Ключові слова: підприємства державно-приватного партнерства, розвиток державно-приватного партнерства, взаємодія партнерств, інтереси державно-приватного партнерства.

KHUDDOLEI V.

Academician Yu. Bugay International Scientific and Technical University

DEMCHENKO O.

Academician Yu. Bugay International Scientific and Technical University

PECULIARITIES OF INTERACTIONS AND COHERENCE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP (PPP) INTERESTS

The modern approach to public administration involves a variety of relationships between public and private sectors, aimed at meeting public needs and solving socially significant problems. In the context of the key tasks of the current stage of development of public administration, the search for the optimal mechanism of relations between public authorities, civil society institutions and entrepreneurship is actualized by overcoming the fragmentary, unsystematic nature of interaction, dialogue, direct and feedback between them.

The complexity of the system of public administration is characterized by the inability of public authorities to independently resolve emerging contradictions and solve socially significant problems. Therefore, one of the relevant mechanisms for resolving contradictions and solving problems is the institute of PPP. The vast majority of scientists have an ambiguous attitude to PPP. Some of them see such a partnership as the key to economic breakthrough. Others believe that PPP results could be another milestone in the "redistribution" of state-owned enterprises. Third, they insist that the PPP is another waste of budget funds, with the help of commercial structures, primarily due to the imperfection of the legal framework. At the same time, most of them agree that the formation of the PPP institution is directly related to part of the general trend of transformation of the role of the state in the economy, by narrowing its functions to the organizer, regulator and controller.

The result of the economic crisis is a decline in living standards and a decrease in real gross national product, respectively, PPP projects, as mainly projects with a long period of implementation and payback, are most affected by the crisis. The crisis has accelerated the need to improve the existing system of economic management of the regions, in connection with which the authorities have to look for new methods, ways to adjust the existing mechanism for managing PPP projects, which takes time and reduces the efficiency of management.

Key words: public-private partnership enterprises, development of public-private partnership, partnership interaction, interests of public-private partnership.

Постановка проблеми. Сучасний підхід до державного управління передбачає багатоваріантність взаємовідносин державного і приватного секторів, що направлено на задоволення суспільних потреб і на вирішення суспільно значущих проблем. У контексті ключових завдань сучасного етапу розвитку публічного управління актуалізується пошук оптимального механізму взаємовідносин органів державної влади, інститутів громадянського суспільства та підприємництва, через подолання фрагментарного, несистемного характеру взаємодії, налагодження діалогу, вироблення прямих і зворотних зв'язків між ними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковане розв'язання проблеми. Аспекти вдосконалення взаємодії держави та бізнесу знайшли відбиття у працях О. Бойко, М. Авксентьева, Г. Боднаря, В. Варнавського, Т. Єфименка, Є. Черевикова, О. Полякова, О. Сімсона та ін. Значним внеском у розвиток науки державного управління є праці сучасних українських учених та практиків В. Бакуменка, О. Дація, А. Дегтяра, В. Дзюндзюка, В. Дорофійенка, О.Коротич, Д. Карамішева, М. Корецького, А. Кузнєцова, О. Крюкова, М. Латиніна, В. Мартиненка, В. Огаренка, І. Розпутенка, В. Степанова, О. Труша та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Складність системи державного управління характеризується відсутністю можливості у органів державної влади самостійно вирішувати виникаючі суперечності і вирішувати суспільно значимі проблеми. Тому одним з актуальних механізмів розв'язання протиріч і вирішення проблем виступає інститут ДПП. У переважній більшості вчених склалося

неоднозначне ставлення до ДПП. Одні з них у такому партнерстві вбачають ключ до економічного прориву. Інші – вважають, що результати ДПП можуть стати черговою віхою «перерозподілу» державних підприємств. Треті – наполягають на тому, що ДПП – це чергове марнування бюджетних коштів, за допомогою комерційних структур, насамперед через недосконалість законодавчої бази. При цьому більшість з них сходиться на тому, що становлення інституту ДПП безпосередньо пов'язане з частиною загальної тенденції трансформації ролі держави в економіці, за допомогою звуження його функцій до організатора, регулятора і контролера.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Більшість проблем партнерської взаємодії влади та бізнесу на регіональному рівні вирішені в обмеженій формі, хоча саме на цьому рівні господарювання й управління вони носять найбільш різноманітний і конкретний характер. Форми і задачі взаємодії недостатньо інтегровані у довгострокові стратегії розвитку регіонів. Це звужує можливості регіонів реалізувати свою активну роль у вирішенні задач модернізації економіки. Методологія регіонального стратегічного планування передбачає складання економічних та організаційних ресурсів приватного та публічного секторів економіки. Ефективна взаємодія можлива на основі чіткого розмежування зобов'язань і відповідальності сторін згідно з угодами про партнерство.

Виклад основного матеріалу. Держава, в особі органів державного управління, проявляючи ініціативу, здійснює функцію співробітництва з одного боку – з представниками громадянського суспільства, а з іншого – із суб'єктами підприємництва, в цілях забезпечення задоволення суспільних інтересів і вирішення суспільно значущих проблем. В даний час, держава організовує регулює діяльність у сфері партнерства з представниками приватного підприємництва і громадянського суспільства в трьох напрямках [3, с. 64].

Перший напрям передбачає вироблення державою стратегії і принципів, на яких будуються з одного боку – відносини підприємництва з публічною владою, а з іншого боку – відносини з громадянським суспільством.

Другий напрямок пов'язаний з тим, що держава здійснює формування інституціонального середовища для розробки і реалізації партнерських проектів. І третій напрямок передбачає, що органи державного управління безпосередньо займаються організацією і регулюванням системи ДПП, розробляють його форми та методи, а також конкретні механізми реалізації.

Характерними особливостями ДПП є висока суспільна значимість проектів, їх довгостроковість і спрямованість на вирішення завдань соціально-економічного розвитку. В ідеалі, партнерство між приватним і державним секторами являє собою не тільки засіб фінансування громадської інфраструктури, але й потужний інструмент скорочення витрат, поліпшення якості і підвищення ефективності надання послуг публічного сектора. Кожна із сторін ДПП робить свій внесок у співпрацю [3]:

- бізнес – інвестиції, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, раціональне використання ресурсів, професійний досвід, схильність до інновацій, розвиток нових форм організації виробництва, маркетингову активність та інше;

- держава – бюджетні кошти, податкові преференції, пільги та гарантії, інституційне середовище для реалізації ДПП - проектів, зовнішньоекономічні зв'язки;

- регіональна інфраструктура – залучення місцевих ресурсів та інформаційну підтримку.

На регіональному рівні управління ДПП виходить на перший план, його здійснення є найважливішим завданням і центральною місією органів державної влади та місцевого самоврядування.

Сучасна практика партнерства все більш позиціонує себе як партнерство з метою модернізації у системі регулювання регіональних міжгалузевих зв'язків під час розробки та реалізації стратегій регіонального розвитку. Можна виокремити основні напрями взаємодії влади та бізнес-структур на регіональному рівні.

На сьогодні ДПП за кордоном розглядаються як засіб підвищення ефективності бюджету. Ускладнення завдань соціально-економічного розвитку, децентралізація управління і перерозподіл повноважень у господарській практиці об'єктивно вимагає активізації взаємодії влади та бізнес-структур як на загальнонаціональному, так і регіональному рівні.

Як свідчить практика і численні наукові дослідження, найбільшою мірою можливості і переваги взаємодії влади і бізнесу можуть бути реалізовані на основі стратегічного планування системи управління регіональним розвитком, що дозволяє отримати додаткові чинники зростання і модернізації економіки регіонів [10, с. 69].

У вирішенні цих задач на регіональному рівні з'являються специфічні форми партнерської взаємодії, з одного боку, відповідні колу повноважень регіонів з питань господарського і соціального розвитку територій, з іншого – дозволяють знайти ефективні механізми зниження ризиків промислових підприємств, що виникають у процесі даного розвитку.

Успішне розв'язання суперечностей держави і приватного бізнесу в процесі партнерства повинно базуватися на наступних принципах.

1. Співпраця: механізм ДПП передбачає не тільки спільну діяльність між державою і бізнесом, але і відповідний їй поділ відповідальності і ризиків у рамках укладених угод. При цьому обидві сторони націлені

на те, щоб максимально ефективно використовувати всі доступні навички, знання і ресурси і забезпечити максимально збалансоване співвідношення ціни і якості при забезпеченні об'єкта всім необхідним.



Рис. 1. Основні напрями взаємодії влади та бізнес-формувань на регіональному рівні.

2. Зосередження на суспільних послугах або продуктах цих послуг: акцент в проектах ДПП робиться на послуги або продукти цих послуг, одержуваних суспільством і державою, а не на державних закупівлях економічної або соціальної інфраструктури. Держава платить за соціальний сервіс, що надається приватним сектором, який він організовує і отримує від використання перебувають у його власності або орендуються приватним сектором у держави (муніципальних органів) активів або активів, що належать приватному сектору.

3. Тимчасова протяжність: надання послуги повинно бути не разовим, а довготривалим.

4. Довірчі відносини: підписання контракту (договору), який визначає правила взаємодії, надає сторонам достатньо впевненості. Хоча контракт і є основою для подальших угод в рамках партнерства, він ніколи не зможе передбачити всі можливі повороти подій. Тому в значній мірі державно-приватне партнерство має бути побудовано на довірі.

5. Комплексна оцінка: повна взаємна інтеграція сторін в рамках процесу дозволяє всебічно оцінити вартість надання послуг, оперативного управління, підтримки об'єкта в належному стані та своєчасної модернізації.

6. Інновації: ДПП – система, не просто відкрита до впровадження новітніх технологій, а передбачає їх використання при реалізації поставлених завдань.

7. Розподіл ризиків: ризики держави від володіння та неефективного управління соціальною інфраструктурою нерідко вимірюються величезними сумами. Часткова передача цього ризику приватному сектору, в кінцевому рахунку, знижує вартість ризику для держави.

8. Ієрархія економічних і соціально-політичних пріоритетів: партнерства створюються в різних секторах економіки з метою вирішення короткострокових і довгострокових соціальних проблем. Говорячи про ДПП, слід мати на увазі, в першу чергу, довгострокові економічні контракти про надання послуг, пов'язаних з використанням і розвитком соціальної інфраструктури.

Проте в цілому результати, що досягаються (як економічні, так і соціально-політичні) свідчать про певні позитивні переваги взаємовідносин держави і бізнесу: співпраця влади і бізнесу дозволяє суттєво збільшити шанси на успіх при реалізації інвестиційних проектів.

Переваги, які отримує держава від співпраці з бізнесом, визначаються тим, що з залученням приватного капіталу у нього зростають шанси реалізувати в повному обсязі суспільно і соціально значущі проекти. Об'єднання ресурсів при справедливому розподілі доходів та ризиків активізує залучення інвестиційних (в тому числі і закордонних) ресурсів і збільшує виробничі потужності країни. В результаті реалізації таких проектів істотно зростає і якість послуг, що надаються населенню за зобов'язаннями ми держави, а також значно збільшується ефективність управління інфраструктурою.

Основною перевагою для приватного сектора економіки від участі в проектах ДПП є [10]:

- можливість залучення державних ресурсів (власності, бюджетних коштів) для здійснення проекту;
- доступ до раніше закритих (напівзакритих) сфер національної економіки (транспорт, дорожня сфера, освіта, ЖКГ і тд.);
- розширення можливості отримання позикових коштів (кредитів вітчизняних та зарубіжних фінансово-кредитних організацій) під державні (місцеві) гарантії;
- полегшення роботи з іншими державними органами у зв'язку з участю відповідних структур влади в реалізації проекту (при отриманні ліцензій, дозвільної документації тощо);
- підвищення статусу проекту у зв'язку з участю органів влади;
- створення позитивного іміджу бізнес-структур, що беруть участь у проекті.

В якості публічної сторони партнерських відносин з приватним бізнесом держава виконує наступні завдання:

- проводити аналіз необхідності партнерських угод з приватними бізнес-структурами в конкретних сферах економіки;
- надає пропозицій і рекомендацій щодо проектів ДПП;
- розробляє ключові характеристики проектів з позиції публічних інтересів, проводить підготовку і організацію процедур відбору приватних партнерів;
- розробляє пакет документів для проектів, проведення переговорів і укладання угод з приватними партнерами.

Останнім часом у всьому світі відбуваються важливі інституціональні зміни в галузях, які раніше завжди перебували у державній власності та управлінні: енергетиці, комунальному господарстві, на транспорті, в портах і т. п. Уряди передають у тимчасове користування об'єкти бізнесу цих галузей, залишаючи за собою право регулювання і контролю за їх діяльністю. Це пов'язано з тим, що, з одного боку, підприємства інфраструктурних галузей (головним чином їх мережеві, монополні об'єкти) не можуть бути приватизовані через свою стратегічну, економічну і соціально-політичну значущість, а, з іншого боку, бюджет не має достатньої кількості коштів для їх відтворення.

Зарубіжний досвід подолання протиріччя мало вирішення у використанні концепції ДПП, що представляє собою альтернативу приватизації важливих об'єктів державної власності. Таке партнерство має вигляд організаційного альянсу між державою і бізнесом для реалізації суспільно значущих проектів різного масштабу у широкому спектрі сфер діяльності. Як будь-який проект, кожен такий альянс є тимчасовим, оскільки створюється на певний термін з метою здійснення конкретного проекту і припиняє своє існування після його реалізації.

Обмежені ресурси вітчизняного бюджету змушують звернути пильну увагу на цю форму залучення коштів бізнесу для вирішення завдань, пов'язаних з удосконаленням інфраструктури, а також інших актуальних соціальних завдань. Однак на цьому шляху суспільство і державні інститути зіткнулися з суттєвими труднощами. Для того щоб зрозуміти їх суть і запропонувати шляхи подолання проблем, що виникають, розглянемо цілі та завдання, які вирішуються учасниками ДПП, а також можливі ризики сторін при реалізації проектів ДПП.

Очевидно, що стосовно ДПП державний сектор має як внутрішні, так і зовнішні цілі. Внутрішні цілі адміністрацій всіх рівнів полягають в отриманні вигоди від знання ринку і використання ділових компетенцій приватних партнерів, що дозволяє, виконуючи завдання у формі ДПП, скорочувати чисельність апарату і одночасно підвищувати якість його роботи. Зовнішній результат ДПП, заради якого, по суті, і реалізуються відповідні проекти, спрямований на підвищення економічного потенціалу регіону, створення робочих місць, вирішення соціальних та інших завдань, визначених на політичному та адміністративному рівнях.

Метою приватних партнерів у рамках структури ДПП є збільшення або підтримка (принаймні, в довгостроковій перспективі) рівня прибутку. Крім цього у них з'являється можливість, спираючись на державну підтримку, знизити рівень своїх ризиків і збільшити частку ринку, займану бізнесом. Нарешті, співпраця з державною адміністрацією та участь в проектах місцевого розвитку істотно сприяють поліпшенню їх іміджу [18, С. 48].

Недовіра бізнесу до влади є серйозною проблемою для розвитку ДПП. В якості причин подібного ставлення до влади представники бізнесу називають не тільки персоніфікований характер політики, але й

сумнівні, «правила гри», що постійно змінюються. Вибудовуванню партнерських відносин перешкоджає і негативна оцінка бізнесу діяльності органів влади щодо його підтримки.

Правовою перешкодою є законодавство, що регулює ДПП, яке перебуває в процесі трансформації. Прийнятий закон про ДПП – безумовно, крок у розвитку нормативної бази, однак має безліч недоробок і мало застосовується на практиці. На думку експертів, слабка нормативна база є одним з основних бар'єрів успішної реалізації проектів ДПП.

Фінансовим бар'єром служить недостатня прозорість фінансових потоків, яка породжує невизначеність між учасниками взаємодії. Крім того, довгий термін окупності інвестиційних проектів не дозволяє отримувати швидкий прибуток від партнерства.

Інтеграція економічного потенціалу бізнесу і можливостей місцевої влади для реалізації територіальних інтересів і забезпечення сприятливого середовища життєдіяльності очевидна. Потреби такої інтеграції визначаються не тільки необхідністю вирішення конкретних поточних і довгострокових економічних і соціальних завдань, але і відбуваються глобальними змінами в суспільному розвитку. ДПП є одним з обов'язкових умов розвитку місцевих утворень. Різноманітні типи такого партнерства повинні стати частиною стратегії розвитку територій.

Партнерство органів державної влади та місцевого самоврядування з представниками бізнес-структур в даний час стає основою для досягнення стабільних і стійких темпів зростання та розвитку економіки регіонів, а також країни в цілому. Використання коштів державного та місцевих бюджетів стає недостатньо для реалізації великих стратегічно важливих проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності України.

За даними Світового банку в Україні за період з 1990 р. по 2016 р. реалізовано проектів на загальну суму понад 12 млрд дол. (див. рис. 2).



Рис. 2. Динаміка загальної обсягу інвестицій та кількості проектів ДПП в Україні

Бюджетна підтримка проектів місцевого розвитку вимагає вироблення механізмів інтеграції державних і приватних фінансових ресурсів, партнерства держави і бізнесу у цих сферах, надання певної організаційно- правової форми цих відносин, їх інституціоналізації (рис. 3.).

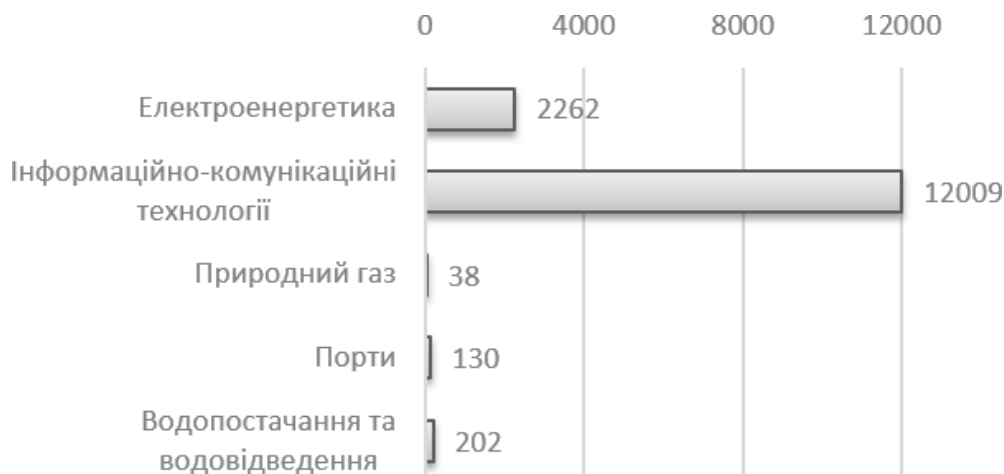


Рис. 3. Обсяг бізнес-інвестицій у ДПП проекти по секторам економіки в Україні (млн.дол.).

Приймаючи участь у ДПП-проектах держава здобуває можливість перерозподіляти ресурси з виробничих на соціальні цілі, регулювати дотримання громадських інтересів у таких важливих сферах, як соціальна і економічна інфраструктура, житлово-комунальне господарство і т. п. Завдяки збереженню цих функцій держава може піти від безпосереднього керівництва господарською сферою, надати це приватному бізнесу, залишаючи за собою контрольні важелі за діяльністю своїх партнерів по проекту регіону (рис. 4).

Однак існують обмеження розвитку ДПП на регіональному і муніципальному рівнях. По-перше, дефіцит професійних кадрів, здатних забезпечити якісне опрацювання та супроводження проекту. По-друге, низька ефективність механізмів управління та координації діяльності з розвитку ДПП. Є і позитивні приклади подолання цього бар'єру, зокрема, створення з представників громадських об'єднань підприємців, зацікавлених експертно-консультаційних організацій у багатьох інших областях. По-третє, труднощі юридичного оформлення державної і муніципальної власності. По-четверте, невизначеність ризиків потенційних інвесторів.

В даний час органами державної влади та місцевого самоврядування здійснюються заходи, спрямовані на підвищення рівня інвестиційної привабливості регіонів, до яких можна віднести різні цілеспрямовані дії щодо державної підтримки бізнесу в його розвитку, в тому числі надання податкових пільг, державних гарантій і субсидій, майна і т. д. Для встановлення партнерських відносин держави з бізнесом проводяться ярмарки, виставки, ряд з яких має міжрегіональний і міжнародний характер. Представники органів влади регіону часто помилково відносять подібні взаємини до ДПП.



Рис. 4. Державно-приватне партнерство в реалізації розвитку.

Для того щоб спонукати приватного інвестора вкласти кошти в проекти ДПП, законодавство у цій сфері має передбачати багато інструментів, мати високий рівень опрацювання, не допускати подвійного трактування положень, з правової точки зору. Можна зробити висновок про те, що правова база створює певні умови для розвитку ДПП.

Про зацікавленість регіональної влади в розвитку механізмів ДПП говорить наявність спеціалізованих структур управління у виконавчих органах. Це можуть бути різні підрозділи, відділи, комітети адміністрації, які ініціюють проект партнерства та управляють ним. В даний час в деяких обласних державних адміністраціях створені координаційні ради і робочі органи, в ряді регіонів подібні структури тільки формуються, а в деяких – тільки починають розуміти значимість даної структури управління і готують її проект. З метою економії коштів і небажання розширювати апарат управління існуючі підрозділи обласних державних адміністрацій наділили додатковими функціями з розвитку ДПП.

Таким чином необхідним є створення спеціалізованих органів управління, так званих ДПП-центрів, як самостійних структур, метою діяльності яких має бути управління ДПП в регіоні, тобто планування, експертна оцінка, розробка нормативно-правової бази, розроблення умов, ризиків, варіантів об'єднання ресурсів для учасників ДПП і т. д. Дана структура виступить єдиним координаційним органом для представників органів державної влади, місцевого самоврядування, бізнес-структур, метою діяльності якої буде оптимізація і взаємодія ресурсів учасників для реалізації важливих для економіки регіону проектів.

За результатами галузевого аналізу реалізації проектів ДПП можна зробити висновок про те, що основна їх частка припадає на інфраструктурні проекти в таких галузях, як електроенергетика, інформаційно-комунікаційні технології, видобування природного газу, та реконструкція портів і т. д. Слід зазначити, що на стадії планування та розробки знаходиться декілька проектів ДПП в соціальній сфері (див. рис. 5).



Рис. 5. Кількість реалізованих ДПП проектів по секторах економіки в Україні (2018 р.).

Основними перешкодами розвитку ДПП в Україні є недосконалість законодавчої системи реалізації проектів ДПП, неузгодженість розміру і форми участі кожної сторони партнерства, невизначеність типу та умов угод з приватними інвесторами, розподіл ризиків, відповідальності, що уповільнює процес розробки і реалізації проектів ДПП.

Необхідність створення спеціалізованої структури в регіонах пояснюється наступним:

- успішний досвід ряду зарубіжних країн у створенні добре організованих структур з управління ДПП;
- створення спеціалізованої структури управління дозволить сконцентрувати і більш ефективно використовувати наявну інформацію про проекти ДПП;

- приватним інвесторам зручніше працювати з однією організацією, ніж з багатьма окремими і т.д.

Шоста проблема: світова фінансова криза та не стабільність політичної ситуації негативно впливають на розвиток ДПП.

Результатом економічної кризи є зниження життєвого рівня населення та зменшення реального валового національного продукту, відповідно, проекти ДПП, як переважно проекти з великим терміном реалізації і окупності, найбільшою мірою потрапляють під вплив кризи. Криза прискорила необхідність удосконалення існуючої системи управління економікою регіонів, у зв'язку з чим органам влади доводиться шукати нові методи, способи, коригувати наявний механізм управління проектами ДПП, що вимагає часу і знижує ефективність управлінської діяльності.

Література

1. Авксентьев М.Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / М. Ю. Авксентьев. К., 2010. – 20с.
2. Бакуменко В.Д. Теоретичні та організаційні засади державного управління. Навч. посіб. К: Міленіум, 2003. 256с.
3. Берданова О.В. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг. Монограф. Ужгород: Патент, 2003. – 192с.
4. Бондар Н.М. Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі [Електронний ресурс] Ефективна економіка. 2010. № 6. Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=241>.
5. Брайловський І.А. Мета і зміст державно-приватних партнерств. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2014. №1/5(15). С. 52-54.
6. Бублій М. П. Основні характеристики взаємодії громадянського суспільства та держави. Актуальні проблеми державного управління. 2013. № 2. С. 129-137.
7. Вдовенко Ю.С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері: монограф. / Ю.С. Вдовенко. Чернігів : ЧДТУ, 2009. 198с.
8. Вінник О.М. Корпоративні і партнерські відносини: проблеми правового регулювання. Інститут приватного права і підприємництва НАПрН України. 2010. 161с.
9. Гарбариніна В. Ю. Сутність і принципи впровадження державно- приватного партнерства в Україні. Актуальні проблеми державного управління. 2014. № 2. С.43-49.
10. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2006. 312с.
11. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном К. : К.І.С., 2013. 146с.
12. Дегтяр А.О. Механізми прийняття управлінських рішень органами державної влади соціально-економічного розвитку регіонів: монограф. за ред. А.О. Дегтяра. Х. :ХарPI НАДУ Вид-во «Магістр», 2006. 299 с.
13. Заскалкін А.С. Державно-приватне партнерство: сутність, форма та зміст. Вісник Національного університету цивільного захисту України: зб. наук. пр. Х. : Вид-во НУЦЗУ, 2015. Вип. 2 (3). С. 12–20.
14. Заскалкін А.С. Форсайт як інноваційний інструмент публічного управління розвитком системи державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] Державне будівництво. 2016. № 2. Режим доступу до журналу: <http://www.kbuaa.kharkov.ua/e-book/db/2016-2/doc/4/03.pdf>
15. Наумов Д.Ю. Державно-приватне партнерство як інструмент державного управління економікою України, розвитку ринку праці та трудового потенціалу промисловості. Економіка та держава. 2011. №2. С. 33-40.
16. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
17. Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 17.03.2011 р. № 279. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/279-2011-%D0%BF>.

18. Borzel T. Organizing Babylon – on the Different Conceptions of Policy Networks. Public Administration. 1998. Vol. 76. № 2. P.31-38.
19. Coase R. The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. P.25–29.

References

1. Avksyent' yev M.Yu. Derzhavno-privatne partnerstvo yak suchasnyj mekhanizm zaluchennya i'nvesticij v i'nfrastrukturu galuzi' Ukraini : avtoref. dis. kand. ekon. nauk: specz. 08.00.03 «Ekonomika ta upravli'nnya naczi'onal'nim gospodarstvom» / M. Yu. Avksent' yev. K., 2010. – 20s.
2. Bakumenko V.D. Teoretichni ta organi'zacijni zasady derzhavnogo upravli'nnya. Navch. posi'b. K: Mi'leni'um, 2003. 256s.
3. Berdanova O.V. Rozvitok partnerstva mi'zh mi'szevoyu vladoyu ta nederzhavnim sektorom u sferi nadannya gromads'kikh poslug. Monograf. Uzhgorod: Patent, 2003. – 192s.
4. Bondar N.M. Svi'tovij dosvi'd derzhavno-privatnogo partnerstva u transportni'j galuzi' [Elektronnij resurs] Efektivna ekonomika. 2010. # 6. Rezhim dostupu do zhurnal: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=241>.
5. Brajlovs'kij I.A. Meta i' zmi'st derzhavno-privatnikh partnerstv. Tekhnologichnij audit ta rezervi virobnictva. 2014.# 1/5(15). S. 52-54.
6. Bubli'j M. P. Osnovni kharakteristiki vzayemodi'yi gromadyans'kogo suspi'l'stva ta derzhavi. Aktualni' problemi derzhavnogo upravli'nnya. 2013. # 2. S. 129-137.
7. Vdovenko Yu.S. Privatno-derzhavne partnerstvo v avtodorozhni'j sferi: monograf. / Yu.S. Vdovenko. Chemi'gi'v : ChDTU, 2009. 198s.
8. Vi'nnik O.M. Korporativni i' partners'ki vidnosini: problemi pravovogo reguluvannya. Institut privatnogo prava i' pi'dpriyemnicstva NAPrN Ukraini. 2010. 161s.
9. Garbarini'na V. Yu. Sutni'st i' principii vprovadzheniya derzhavno-privatnogo partnerstva v Ukraini. Aktualni' problemi derzhavnogo upravli'nnya. 2014. # 2. S.43-49.
10. Donecz L.I. Ekonomichni riziki ta metodi yikh vimi'ryuvannya: navch. posi'b. K. : CzUL, 2006. 312s.
11. Dosvi'd ta perspektivi vprovadzheniya derzhavno-privatnikh partnerstv v Ukraini ta za kordonom K. : K.I.S., 2013. 146s.
12. Dyegtyar A.O. Mekhanizmi priynyattya upravli'ns'kikh ri'shen' organami derzhavnoyivladishhosoczi'al'no-ekonomichnogorozviktukuregi'oni'v: monograf. za red. A.O. Dyegtyara. Kh. :KharRI NADU Vid-vo «Magi'str», 2006. 299 s.
13. Zaskalki'n A.S. Derzhavno-privatne partnerstvo: sutni'st', forma ta zmi'st. Vi'snik Naczi'onal'nogo uni'versitetu czivi'l'nogo zakhistu Ukraini: zb. nauk. pr. X. : Vid-vo NUCZU, 2015. Vip. 2 (3). S. 12–20.
14. Zaskalki'n A.S. Forsajt yak i'nnovacijnij i'nstrument publi'chnogo upravli'nnya rozvitkom sistemi derzhavno-privatnogo partnerstva [Elektronnij resurs] Derzhavne budi'vnicztvo. 2016. # 2. Rezhim dostupu do zhurnal: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2016-2/doc/4/03.pdf>
15. Naumov D.Yu. Derzhavno-privatne partnerstvo yak i'nstrument derzhavnogo upravli'nnya ekonomiko'yu Ukraini, rozvitku rinku praczi' ta trudovogo potenczi'alu promislivosti'. Ekonomika ta derzhava.2011. #2. S. 33-40.
16. Pro derzhavno-privatne partnerstvo [Elektronnij resurs] : Zakon Ukraini vi'd 01.07.2010 r. # 2404-VI. Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
17. Pro zatverdzhennya Poryadku nadannya derzhavnoi pi'dtrimki zdi'jsnennyu derzhavno-privatnogo partnerstva [Elektronnij resurs] : Postanova Kabi'netu Mi'ni'stri'v Ukraini vi'd 17.03.2011 r. # 279. Rezhim dostupu:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/279-2011-%D0%BF>.
18. Borzel T. Organizing Babylon – on the Different Conceptions of Policy Networks. Public Administration. 1998. Vol. 76. # 2. R.31-38.
19. Coase R. The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. R.25–29.

Рецензія/Peer review : 23.07.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019

УДК 338.43

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-261-268

ГАВРИШ К. В.

Вінницький національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Висвітлено характерні властивості поняття «конкурентоспроможність», окреслено економічний та управлінський аспекти конкурентоспроможності машинобудівного підприємства. Охарактеризовано внутрішні й зовнішні чинники, котрі впливають на формування рівня конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що у своїй сукупності сприяють досягненню економічної ефективності та результативності діяльності. Наведено структуру підсистеми управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств та схему реалізації основних функціональних зв'язків, які забезпечують зворотній зв'язок між початковою та завершальною функціями підсистеми управління конкурентоспроможністю.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, підприємства машинобудування, управління конкурентоспроможністю, гармонізація.

GAVRISH K.

Vinnytsia National Technical University

THEORETICAL ASPECTS OF COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES

The characteristic properties of the concept of "competitiveness" are highlighted, the economic and managerial aspects of the competitiveness of the machine-building enterprise are outlined. The author's position is that the competitiveness of the enterprise should be understood as a complex characteristic of the enterprise, which reflects the degree of conformity of its own development to social needs. The level of competitiveness is determined on the basis of analysis of various aspects of production and economic activity (product competitiveness, efficiency of production, financial and marketing activities) with the allocation of independent management aspect (level of competitiveness management, availability of appropriate mechanism), which, in fact, parties of machine-building enterprises taking into account harmonization.

Internal and external factors that influence the formation of the level of competitiveness of the machine-building enterprise, which together contribute to the achievement of economic efficiency and effectiveness. The structure of the subsystem of competitiveness management of machine-building enterprises and the scheme of realization of the basic functional communications which provide feedback between initial and final functions of a subsystem of management of competitiveness are resulted.

Assessing competitive advantages, production factors of machine-building enterprises at all levels of management will help ensure their competitiveness, which is the intersection of all principles of financial and economic activities, as it combines their common goal - to achieve maximum efficiency and effectiveness. However, the principles of formation of the system of ensuring the competitiveness of the machine-building enterprise are only the basis for the formation of the management mechanism, which is the subject of our further research.

Keywords: competition, competitiveness, machine-building enterprises, competitiveness management, harmonization.

Постановка проблеми. Сучасні умови глобалізації ринку та нестабільне внутрішнє й зовнішнє середовища України зумовлює необхідність всебічного дослідження проблем формування ефективного механізму управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств. Саме тому важливим стає застосування нових методів, систем і підходів до такого управління в практичній діяльності цих підприємств. Тому за умов економічної та політичної нестабільності для подальшого розвитку та розширеного відтворення керівництву машинобудівних підприємств необхідно головну увагу зосередити саме на гармонізації механізмів ефективного управління їх конкурентоспроможністю шляхом постійного створення та реалізації конкурентних переваг через формування, введення в дію та систематичне корегування стратегій розвитку, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління конкурентоспроможністю та ефективністю функціонування машинобудівних підприємств присвятили свої роботи як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема: Альберт М., Буреннікова (Поліщук) Н. В., Гордієнко П. Л., Демченко А. О., Друкер П. Ф., Ємець Ю. Г., Загорна Т. О., Літвінова В. О., Мескон М., Момот О. І., Пожувєв О. В., Рац О.М., Тарнавська Н. П., Харченко С. В., Хедоури Ф., Янковський Н.А., Ярмоленко В.О. та інші.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування дефініції «конкурентоспроможність», пошук нових підходів до формування рівня конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також управління нею.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що конкуренція в найширшому розумінні цього слова означає суперництво у будь-якій сфері між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), які зацікавлені в досягненні однакової мети – переваги над своїми суперниками (конкурентами). З точки зору підприємства такою метою є максимізація прибутку за рахунок завоювання переваг споживачів. Також вона є однією із рушійних сил розвитку підприємств машинобудування, що

постійно має місце та виявляється у прагненні підприємств-суперників покращити свою ринкову позицію: у наступальних діях з метою отримання переваг над конкурентами та розширення власної частки ринку, а також у певних захисних заходах, до яких вдаються з метою збереження власної ніші на ринку.

В економічній енциклопедії [1] зазначається, що «конкурентоспроможність – споживчі властивості товару (послуги), які відрізняють його від товару-конкурента за ступенем їх відповідності конкретним потребам, вимогам конкурентного ринку з урахуванням витрат на їх задоволення. Найважливіші фактори конкурентоспроможності – техніко-технологічний рівень і якість продукції, її здатність задовольняти потреби певної категорії споживачів».

Сучасні визначення поняття «конкурентоспроможність», прийняті низкою міжнародних організацій у сфері економіки [2, 3] та запропоновані окремими науковцями [4, 5], зводяться до визначення конкурентоспроможності як здатності підприємств, галузей, регіонів і держав забезпечувати порівняно високий рівень доходів і заробітної плати, залишаючись відкритими для конкуренції.

Однак, на сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого трактування змісту категорії «конкурентоспроможність», так і єдиного загальноприйнятого підходу до методів її оцінки та формування (таблиця 1).

Таблиця 1

Трактування терміну «конкурентоспроможність» деякими авторами

Автор	Визначення
І. Бланк [6]	Конкурентоспроможність підприємства – система оціночних характеристик господарської діяльності підприємства, які впливають на результати суперництва з іншими підприємствами на споживчому ринку
І. Герчикова [7]	Конкурентоспроможність підприємства є комплексною економічною характеристикою, що визначає положення підприємства на галузевому ринку і охоплює характеристики товару з позицій сфери виробництва, а також чинники, що формують економічні умови виробництва і збуту товарів підприємства загалом
Н. Тарнавська [8]	Конкурентоспроможність підприємства є багатовимірним поняттям, оскільки «передбачає врахування взаємодії усіх функціональних сфер діяльності підприємства, а також потенціалу формування конкурентоспроможного портфеля»
Ю. Іванов [9]	Конкурентоспроможність підприємства являє собою більш широкую системну категорію, що включає в себе як підсистему конкурентоспроможності товару, яка розглядається як передумова та необхідна, але не достатня умова стійких конкурентних позицій підприємства
М.О. Кизим, О.М. Тищенко [10]	Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що відображає ступінь відмінності розвитку даного підприємства від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей, а також можливості й динаміку пристосування підприємства до умов ринкової конкуренції
Т. Коно [11]	Конкурентоспроможність підприємства – п'ятирівнева ієрархію чинників: частка ринку, що захоплена підприємством, здатність підприємства до виробництва, збуту і розвитку та здатність вищого керівництва до реалізації поставленої мети
М. Круглов [12]	Конкурентоспроможність виражається через конкурентоспроможність товарної маси і відносну ефективність виробництва в певному інтервалі часу
А. Мазаракі [13]	Конкурентоспроможність підприємства як узагальнююча оцінку його конкурентних переваг в питаннях ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої ефективності функціонування господарської системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання
Т. Мельник [14]	Конкурентоспроможність визначається як «реальна й потенційна можливість підприємства в існуючих для нього умовах проектувати, виготовляти й збувати товари, які за певними цінновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари їх конкурентів»
О. Михайленко [15]	Конкурентоспроможність підприємства є багатовимірним поняттям, основними напрямками якого виступають здатності адаптуватися на ринку, забезпечувати внутрішню гнучкість структури керування й організації виробничої системи, ефективно використовувати потенціал підприємства й потенціал ринку
М. Портер [16]	Конкурентоспроможність підприємства – порівняльна перевага стосовно інших фірм
О. Тищенко [17]	Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства до одержання синергійного ефекту від раціонального використання наявних і знову створюваних у процесі реалізації стратегії розвитку конкурентних переваг
А. Юданов [18]	Конкурентоспроможністю називається ступінь принадливості даного продукту для споживача, який здійснює реальну купівлю
Р. Фатхутдінов [19]	Конкурентоспроможність – «це можливість підприємства робити конкурентоспроможну продукцію, перевагу підприємства щодо інших підприємств даної галузі в країні й за її межами»
Н. Хрущ, Л. Ваганова [20]	Конкурентоспроможність характеризує те, «наскільки ефективно компанія задовольняє потреби клієнта порівняно з іншими компаніями, які пропонують схожу продукцію або послуги»
З. Шершньова [21]	«Конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного та поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходять вираження в таких результатуючих показниках, як якість продукції, прибутковність, продуктивність тощо»
<i>Авторське визначення:</i> конкурентоспроможність підприємства необхідно розуміти як комплексну характеристику підприємства, котра відображає ступінь відповідності його власного розвитку суспільним потребам. Рівень конкурентоспроможності визначається на основі аналізу різних аспектів виробничо-господарської діяльності (конкурентоспроможність продукції, ефективність виробничої, фінансової і маркетингової діяльності) з виділенням самостійного управлінського аспекту (рівень управління конкурентоспроможністю, наявність відповідної системи механізму), що, власне, і дозволяє визначити «сильні» сторони машинобудівних підприємств з урахуванням гармонізації.	

Джерело: складено автором на основі [6-21].

Погоджуємося з думкою Тарнавської Н. П. [8], що таке різноманіття у визначеннях поняття «конкурентоспроможність» різними науковцями, дає змогу виявити позитивні тенденції досліджень, а також окреслити недоліки, обмеження і прогалини на сьогодні:

– не вироблено єдиного підходу до розуміння сутності конкурентоспроможності підприємства з урахуванням сучасних уявлень про зміну природи конкуренції у суспільстві, заснованому на знаннях, а також її сприйняття як власне нинішньої і перспективної спроможності на засадах інноваційного розвитку продукувати і постачати споживачеві продукцію, що відповідає його вимогам;

– переважна більшість визначень сутності цього поняття зорієнтовано на поверхневий, очевидний аспект конкурентоспроможності (об'єктивно-суб'єктивне бачення рівня задоволення потреб), який доцільно розглядати лише як зовнішній прояв сутнісних, глибинних процесів створення товару на всіх стадіях його життєвого циклу.

Результати аналізу підходів до розуміння сутності конкурентоспроможності підприємств дозволили окреслити деякі тенденції: від кількісно-якісних характеристик продукції (послуг) до формування та накопичення компетенцій підприємства, спроможних забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції; від зосередження на поточному моменті до орієнтації на перспективу; від статичних характеристик до використання засобів динамічного розвитку.

Слід зазначити, що все різноманіття конкурентних відносин, які виникають у сфері економіки, можна з певною часткою умовності поділити на чотири рівні (конкурентні поля) [22]: мікрорівень, об'єднуючі конкретні види продукції виробництва, підприємства; мезорівень – галузі і корпоративні об'єднання підприємств; макрорівень – народногосподарські комплекси; транснаціональний – світові та регіональні ринки.

Виходячи з вищеведеного, універсально та незалежно від рівня прояву, економічну конкуренцію можна визначити як іманентну економічному суб'єктові здатність брати участь в економічних операціях в умовах змагальності по відношенню до інших учасників ринку при зростанні доходів, розширенні виробництва, підвищенні рівня й якості життя учасників економічного процесу.

Найбільш загальним трактуванням конкурентоспроможності підприємства машинобудування як економічної категорії може бути використано тлумачення її як порівняльної переваги, вищої компетентності по відношенню до інших підприємств на ринку. Конкурентоспроможність підприємства – це його здатність здійснювати прибуткову господарську діяльність за умов конкурентного ринку, яка забезпечується вмілим використанням організаційно-управлінських, науково-технічних, економічних, маркетингових та інших засобів ведення ефективної господарської діяльності. Конкурентоздатними є ті підприємства, де найкраще організовано виробництво і збут товарів, ефективніше управління фінансами тощо.

Окрім названого економічного аспекту конкурентоспроможності варто виділити управлінський її бік. При цьому варто зазначити одну важливу обставину: конкурентоспроможність не є іманентною властивістю підприємства, тобто конкурентоспроможність конкретного підприємства може бути виявлено або оцінено лише в рамках групи підприємств, які відносяться до однієї галузі, або підприємств, що випускають товари-субститути.

Теоретичне пізнання суб'єктів конкурентної боротьби і характеристик конкурентоспроможності дозволяє чіткіше охарактеризувати склад елементів їх діяльності на ринку та виявити взаємозв'язки між ними. Це, в свою чергу, допомагає обґрунтувати ефективні підходи до аналізу конкурентоспроможності залежно від конкретного конкурентного поля, що відкриває додаткові можливості розкриття наявних резервів і визначення стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності. Воно є важливим у зв'язку із складністю конкурентного поля та взаємозв'язків між суб'єктами конкуренції на різних рівнях.

Отже, поняттю «конкурентоспроможність» притаманні такі властивості: багаторівневість проявів та реалізації і, відповідно, відмінність підходів до оцінки та аналізу конкурентоспроможності на різних її рівнях; багатоаспектність, внаслідок різного розуміння характеристик конкурентоспроможності навіть в межах одного рівня; відносність, яка виявляється в тому, що об'єкт, який конкурує на одних ринках, не буде конкурентоспроможним на інших.

Зазначимо, що інтенсивність конкуренції посилюється у таких випадках: із входженням на ринок нових підприємств та збільшенні їх розмірів; при статичності попиту на певний вид продукції чи уповільненні його зростання; із зростанням обсягів продажів інших учасників ринку; коли витрати закриття бізнесу (виходу з ринку) є більшими, чим витрати у разі продовження його знаходження в галузі; коли у споживачів не існує суттєвих обмежень для зміни переваг щодо продукції того чи іншого виробника.

На нашу думку, конкурентоспроможність машинобудівного підприємства – це його реальна й потенційна здатність у реальних умовах проектувати, виробляти та реалізовувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж продукція їх конкурентів. При цьому особлива роль належить здатності максимально використовувати наявний потенціал підприємства задля успішних дій. Рівень конкурентоспроможності підприємства полягає в можливості адекватної реакції підприємства на реальні та потенційні дії конкурентів. Іншими словами, конкурентоспроможність підприємства – це, перш за все, його потенціал, який може бути ще не реалізованим повністю. Зазначене свідчить про важливість і актуальність управлінського аспекту забезпечення конкурентоспроможності для

вітчизняних машинобудівних підприємств, що означає формування адекватного механізму управління нею на ринку. Цим обґрунтовується необхідність створення системи управління конкурентоспроможністю, в однаковому ступені спрямованого на забезпечення інтересів підприємства як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Концептуальна єдність цих протилежних векторів зумовлена ідентичним за змістом впливу (але не за інтенсивністю) факторів.

Зокрема, система управління конкурентоспроможністю має містити зовнішній та внутрішній сегменти. Завдання першого полягає у формуванні інформаційної бази проведення стратегічного аналізу на основі дослідження: а) загального стану економіки; б) можливостей конкурентів; в) можливостей для залучення інвестицій в розвиток підприємства; г) оцінці стану науково-технічного прогресу. Завдання другого – в інформаційному забезпеченні процесу розробки конкурентної стратегії шляхом здійснення контролю за: а) реалізацією маркетингової стратегії; б) організацією та ефективністю виробництва; в) практикою обслуговування споживачів; г) якістю виробленої продукції.

Крім цього, вихідними параметрами для формування рівня конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є ряд внутрішніх та зовнішніх чинників, які у своїй сукупності впливають на економічний ефект від виробництва продукції. До внутрішніх чинників відносяться ті, що визначають рівень витрат виробництва та збуту: рівень продуктивності праці; технологічний чинник (технічний рівень продукції і параметри технології виробництва); фінансування. Наведені чинники досить довгий час були основними у формуванні конкурентної стратегії підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівнях. У даному випадку забезпечення конкурентоспроможності підприємства може бути структуроване за рівнями стратегічного управління (оперативний, тактичний і стратегічний), та забезпечене власними критеріями та методами оцінки конкурентоспроможності (рис. 1).

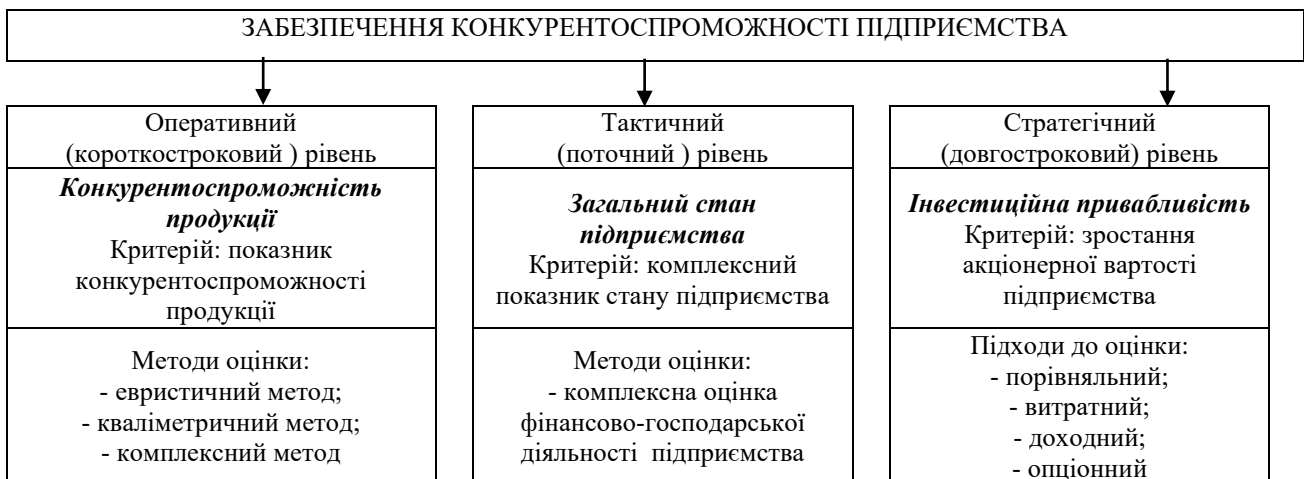


Рис. 1. Підходи до забезпечення конкурентоспроможності підприємства у процесі її оцінювання на різних рівнях управління
Джерело: розроблено автором.

Варто зазначити, що у контексті конкурентоспроможності машинобудівного підприємства їх значення є лише відносним – щодо витрат виробництва і збуту одного підприємства до витрат іншого. Тому серед внутрішніх чинників найважливішу роль грає рівень якості управління підприємством, вміння ефективно здійснювати ділові операції за умов постійних змін на ринку.

Групу зовнішніх чинників складають [23]: макроекономічна стабільність і передбачуваність економічної політики; рівень інтернаціоналізації економіки, тобто участь країни в міжнародній торгівлі та інвестуванні; міра відповідності державної політики вимогам конкуренції; ефективність функціонування ринків капіталу та якість фінансових послуг; рівень розвитку новітньої інфраструктури в країні; розвиток науково-технологічного потенціалу тощо.

Конкурентоспроможність підприємств на зовнішніх ринках визначається не лише їх конкурентною перевагою, але і всім комплексом чинників на всіх рівнях, що визначають переваги товарів країни на світовому ринку. Проте, на нашу думку, визначення конкурентоспроможності на принципах лише «позицій і переваг» недопустимо. Недоліком теорії конкурентних переваг Портера М. є недостатнє розкриття проблематики мікроекономічного рівня, на якому виникають як конкурентні переваги, так і можливості впливу на економіку галузей і країн [16]. Конкурентоспроможність підприємства на ринку визначається його здатністю та можливостями використання активів, які можуть стати джерелом конкурентних переваг. При цьому конкурентна перевага створюється за всім ланцюжком виробничих цінностей – починаючи від розробки виробів до післяпродажного обслуговування. Звідси, конкурентоспроможність можна визначити як відносну (щодо розвитку провідних конкурентів і ринків), системну, динамічну, стабільну здатність товаровиробника до методичного комплексного нарощування певних виняткових можливостей для прискореного та економічного забезпечення певної переваги та випередження лідерів ринку на користь

більш повного задоволення (в рамках правових, етичних і екологічних норм) матеріальних і соціальних потреб (працівників, споживачів, інвесторів, власників).

Досягнення і економічна підтримка рівня конкурентоспроможності характеризує не лише якісний рівень соціально-економічного розвитку машинобудівного підприємства, але і максимізацію його прибутковості та впливовості на ринку. Наприклад, здатність до виживання (нижчий рівень конкурентоспроможності) характеризується пасивною адаптацією до ринку без значних внутрішніх змін; активна реакція на конкуренцію (середній рівень) супроводжується підвищенням якості і ефективності заходів; забезпечення переваги (вищий рівень) є набагато більш прибутковим і ефективним. Отже, довгострокові, стабільні, великі економічні переваги на ринку можуть створюватися лише постійною і системною перевагою над конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємств проявляється в досягненні ними конкурентних переваг на ринках, що визначається такими основними принципами [24, с. 364–368]:

1) конкурентна перевага виникає з поліпшень, нововведень та перемін. Підприємства отримують перевагу перед суперниками тому, що вони уловлюють нову основу для конкуренції або знаходять нові та більш ефективні засоби для ведення конкуренції по-старому. Нововведення можуть проявитися у новому виробничому процесі, новому підході до маркетингу або новому способі навчання чи організації. Деякі нововведення створюють конкурентні переваги, коли підприємство знаходить зовсім нову потребу в покупців або знаходить той сегмент ринку, який суперники обійшли увагою;

2) конкурентна перевага стосується всієї системи створення цінностей, тобто всього набору видів діяльності, які долучаються до процесу створення продукту та його використання і який охоплює ланцюжки цінностей підприємства, постачальників, посередників, покупців. Конкурентна перевага часто приходить як результат досягнення нових шляхів у справі формування всього ланцюжка цінності і управління нею;

3) конкурентна перевага підтримується лише завдяки безперервним поліпшенням. Якщо підприємства (й національні галузі) залишаються нерухомими, то їх випереджають суперники. Разом з тим, колись досягнута перевага підтримується тільки шляхом безперервного пошуку інших, ефективніших способів ведення справи та постійного внесення змін у поведінку;

4) підтримка переваги потребує вдосконалення її джерел. Конкурентна перевага машинобудівного підприємства може виникати з будь-якої діяльності в ланцюжку створення вартості. Джерела переваги розрізняються у відношенні здатності зберігати довгочасну дію. Такі переваги дають: вартість основних фондів, порядок у поводженні з власністю і розраховані на разове використання проектної концепції. Усі такі переваги легко скопіювати. Переваги ж більш високого порядку та більш довгочасної дії подібні до фірмових знаків, які міцно утвердилися, і які є результатом багаторічних зусиль по завоюванню ринку або спеціальних прийомів у питаннях поводження з власністю. Переваги нижчого порядку є, як правило, статичними і пасивними. Вони можуть бути відтворені шляхом простого наслідування. Конкуренти копіюють виробничий процес і купують те ж саме виробниче устаткування. Такі переваги не можуть довго утримуватися. Підтримання переваг потребує, щоб машинобудівні підприємства постійно, раніше ніж їх суперники, робили кроки у бік розширення своїх джерел переваг і особливо в бік їх удосконалення;

5) підтримання переваг врешті потребує глобального підходу до стратегії. Машинобудівні підприємства не можуть довго підтримувати перевагу в зовнішній конкуренції, якщо не використовують і не розширюють свої переваги за допомогою глобального підходу до стратегії. Такий підхід доповнює переваги, пов'язані з базуванням у своїй країні і допомагає звести навіть пов'язані з цим же несприятливі моменти [16].

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства є сукупністю засобів і методів, за допомогою яких здійснюється дія на весь наявний внутрішній потенціал підприємства, на керовані параметри зовнішнього середовища, з врахуванням тенденцій ринкової ситуації з метою здобуття бажаного рівня конкурентоспроможності. Для цього необхідне комплексне функціонування всіх елементів механізму. Іншими словами, процес управління конкурентоспроможністю на машинобудівному підприємстві – це розробка цілей діяльності; аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на конкурентоспроможність; здійснення оцінки конкурентоспроможності та розробка заходів керуючого впливу задля забезпечення конкурентоспроможності.

Управління конкурентоспроможністю здійснюється на базі компонентів системи управління підприємством: планування; управління ризиками; управління виробництвом, збут та постачання; інвестиційний аналіз; логістика; управління фінансовими ресурсами та платіжно-розрахунковими операціями; облік операцій; моніторинг бізнес-середовища та маркетингові дослідження; система внутрішньогосподарського контролю; оцінка економічної ефективності та результативності.

Управління конкурентоспроможністю передбачає проведення оперативного контролю за реалізацією планів, з метою виявлення відхилень, оцінки ефективності впровадження та корегування господарської діяльності на основі отриманих результатів. Оскільки здійснення управлінського впливу, ап'орі, переслідує мету максимізації економічного результату, то процес прийняття рішень потребує

потужної інформаційної підтримки. Формування подібної бази даних відбувається на основі дослідження як внутрішнього, так і зовнішнього середовища фінансово-господарської діяльності машинобудівних підприємств.

У сучасній практиці менеджменту виявлення, аналіз, накопичення та представлення даних відбувається у межах функціональних систем внутрішньогосподарського контролю (або управлінського обліку, контролінгу, або ж за результатами проведення внутрішнього аудиту). Оскільки завдання та засоби управління конкурентоспроможністю перебувають у тісному зв'язку із усіма відносинами, що пронизують виробничий комплекс підприємства, то і джерела потрібної для управління інформації містяться у базових компонентах внутрішньогосподарського контролю, а саме: управління витратами та облік витрат; система показників ефективності; бюджетування.

Зазначимо, що окрім отримання запланованого обсягу прибутку від операцій, є зміцнення конкурентних переваг підприємства, підвищення якості та споживчої привабливості товару, пошук ефективних шляхів виходу на нові ринки, то наведені компоненти системи внутрішньогосподарського контролю приймають відповідну участь в формуванні інформаційних потоків:

1) на етапі виходу на нові ринки: формування стратегії виходу; обґрунтування необхідного обсягу ресурсів; зменшення транзакційних витрат та логістика;

2) на етапі діяльності на ринку: планування асортименту продукції; оптимізація логістики (мінімізація витрат); ціноутворення; досягнення рівня окупності та прибутковості інвестованого капіталу; диверсифікація постачальників та ринків збуту; мінімізація виробничих витрат; здійснення маркетингових досліджень; оптимізація джерел залучення фінансових ресурсів; контроль транзакційних та невиробничих витрат.

При цьому необхідно враховувати особливості ринкового стану машинобудівних підприємств, а саме: залежність від коливань цін на внутрішньому ринку, наявності товарів-замінників такої ж або вищої якості, впливу політичних та соціально-економічних факторів тощо. Власне кажучи, складність практичної реалізації вищенаведених положень полягає у збереженні міркувань доцільності співвідношення понесених на організацію витрат до вигод реалізованих на основі опрацювання індукованих системою внутрішньогосподарського контролю інформаційних потоків.

На нашу думку, однією із причин призупинення реалізації експортного потенціалу вітчизняних підприємств, є «відсталість» методичного інструментарію стратегічного управління саме у сфері зовнішньоекономічних відносин. Саме тому, вкрай важливим напрямком розвитку практики менеджменту є застосування прогресивних методів оцінки результатів діяльності машинобудівних підприємств та, загалом, орієнтація менеджменту на відповідність міжнародним стандартам ведення бізнесу, прийнятим у тій чи іншій галузі.

Структуру підсистеми управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств та схему реалізації основних функціональних зв'язків наведено на рис. 2.

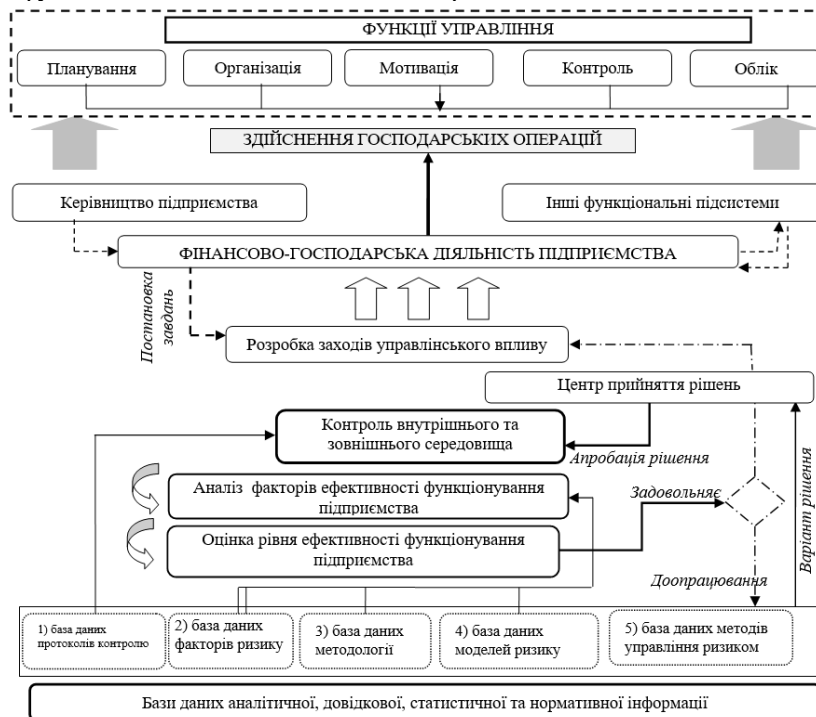


Рис. 2. Структура підсистеми управління конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства та схема реалізації основних функціональних зв'язків

Джерело: розроблено автором.

Ключовим елементом даної структури є загально-організаційне управління конкурентоспроможністю, на рівні якого, з одного боку, реалізуються заходи з попередження/зменшення впливу чинників на неї, а з іншого боку, через узагальнення інформації про результати впровадження цих заходів, забезпечується зворотній зв'язок між початковою та завершальною функціями підсистеми управління конкурентоспроможністю.

Функціонування підсистеми управління конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства відбувається за алгоритмом. Насамперед, через здійснення безперервного моніторингу досліджуються на предмет ризику поточні та перспективні господарські операції, кон'юнктура ринку та інші фактори зовнішнього ринку, які можуть позначитися на ефективності діяльності. Методологія моніторингу зовнішнього середовища, засоби контролю та спостереження за внутрішнім середовищем, засоби фіксації, накопичення та зберігання інформації встановлюються відповідними розпорядчими документами. Періодичність проведення моніторингу встановлюється окремо для кожного з об'єктів спостереження таким чином, щоб забезпечити можливість порівняння та аналізу процесів, фактів та явищ в динаміці.

Визначення переліку факторів, які впливають на рівень ефективності функціонування машинобудівного підприємства є одним із основних завдань етапу аналізу. Для цього за допомогою спеціальних аналітичних методів опрацьовуються:

- а) інформація за поточними операціями;
- б) ретроспективна інформація щодо оцінки рівнів ризику, а також чинників його зростання;
- в) необхідна нормативна, статистична та довідкова інформація, яка дозволяє оцінити динаміку факторів ризику та розвитку несприятливих ситуацій.

Результатом є визначення профілю ризику поточних господарських операцій та визначення переліку умов за яких рівень ризику є допустимим.

Не менш важливим завданням етапу управління конкурентоспроможністю є розробка та перевірка управлінських рішень стосовно подальших напрямків розвитку діяльності машинобудівного підприємства з огляду на поточну та прогнозовану динаміку факторів ризику. Пропоноване рішення піддається різносторонньому аналізу з використанням баз даних факторів ризику, в яких накопичується ретроспективна інформація щодо результатів моніторингу середовища діяльності підприємства, стану технологічного та ресурсного забезпечення фінансово-господарської діяльності, поточної та прогнозованої кон'юнктуру бізнес-середовища, цільового сегменту ринку, даних про контрагентів й клієнтів тощо.

Висновки. Оцінювання конкурентних переваг, виробничих чинників функціонування машинобудівних підприємств на всіх рівнях управління ними сприятиме забезпеченню їхньої конкурентоспроможності, котра є перетином усіх засад організації фінансово-господарської діяльності, оскільки тут поєднується їх спільна мета – досягнення максимальної ефективності та результативності діяльності. Проте принципи формування системи забезпечення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є лише основою для формування механізму управління, що є предметом наших подальших досліджень.

Література

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2000. 864 с.
2. Reports. World Economic Forum. 2011. URL: <http://www.weforum.org/reports>
3. World competitiveness yearbook. IMD Bussiness School. 2011. URL: <http://www.imd.org/research/publications/wcy/index.cfm>
4. Зотова Є. В. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Економіка і управління. 2012. № 2. С. 119-126. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2012_2_23
5. Wixted B. Innovation System Frontiers. Springer Berlin Heidelberg. 2009. p. 59-87.
6. Бланк И. А. Торговый менеджмент. К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. 768 с.
7. Герчикова И. Н. Менеджмент. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. 422 с.
8. Гарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.
9. Іванов В. Б., Кохась О.М., Хмелевський С.М. Потенціал підприємства. К.: Кондор, 2009. 300с.
10. Управління конкурентоспроможністю підприємства / Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі. Х.: ІНЖЕК, 2010. 320 с.
11. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий: гер. с англ. Общ. ред. и вступит. сл. О. С. Виханского. М.: Прогресс, 1987. С. 229–230.
12. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией. М.: Русская Деловая Литература, 1998. С. 173.
13. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства. К.: Хрещатик, 1999. С. 68–69.
14. Мельник Т. С. Удосконалення теоретико-методичних засад управління конкурентоспроможністю підприємства та оцінки його конкурентного статусу. Проблеми економіки трансп. : зб. наук. пр. 2015. Вип. 9. С. 19-29.

15. Михайленко О. В. Теоретичні засади визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства. URL: http://vuzlib.com.ua/articles/book/39371-Teoretichni_zasadi_viznachenn/1.html
16. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина бизнес букс, 2006. 452 с.
17. Тыщенко А. Н., Кизим Н. А., Догадайло Я. В. Экономическая результативность деятельности предприятия : монография. Х.: ИНЖЕК, 2003. 144 с.
18. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. 2-е изд., испр. и доп. М.: Тандем, ГНОМ-ПРЕСС, 1999. С. 49–54.
19. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2001. С. 106
20. Хрущ Н. А., Ваганова Л. В. Сучасні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_5_3/37hru.pdf
21. Шершньова З. Є. Стратегічне управління. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. С. 117.
22. Янковский Н.А. Управление конкурентоспособностью предприятия на мировых рынках: макро- и микроуровни. Донецк: ДонНУ, 2004. 398 с.
23. Барановська М. А. Підвищення конкурентоспроможності підприємства ЗЕД в сучасних умовах. VIII Сучасні підходи до управління підприємством: матеріали конф. URL: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/43082>
24. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / за ред. Шкурупій О.В. К.: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.

References

1. Ekonomichna entsyklopediia: U trokh tomakh. T. 1. / Redkol.: ...S. V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. K.: Akademiia, 2000. 864 s.
2. Reports. World Economic Forum. 2011. URL: <http://www.weforum.org/reports>
3. World competitiveness yearbook. IMD Bussiness School. 2011. URL: <http://www.imd.org/research/publications/wcy/index.cfm>
4. Zotova Ye. V. Metodychni pidkhody do otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstv. Ekonomika i upravlinnia. 2012. № 2. S. 119-126. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econupr_2012_2_23
5. Wixted B. Innovation System Frontiers. Springer Berlin Heidelberg. 2009. p. 59-87.
6. Blank Y. A. Torhoviyy menedzhment. K.: Ukraynsko-fynskiy institut menedzhmenta i byznesa, 1997. 768 s.
7. Herchykova Y. N. Menedzhment. 3-e izd., pererab. i dop. M.: Banky i byrzhzy, YuNYTY, 1997. 422 s.
8. Tamavska N. P. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv: teoriia, metodolohiia, praktyka. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2008. 570 s.
9. Ivanov V. B., Kokhas O.M., Khmelevskiy S.M. Potentsial pidpriemstva. K.: Kondor, 2009. 300s.
10. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva / Yu. B. Ivanov, M. O. Kyzym, O. M. Tyshchenko, O. Yu. Ivanova, O. V. Revenko, T. M. Chechetova-Terashvili. Kh.: INZhEK, 2010. 320 s.
11. Kono T. Stratehiya y struktura yaponskykh predpriyatiy: ger. s anhl. Obshch. red. y vstupyт. sl. O. S. Vykhanskoho. M.: Prohress, 1987. S. 229–230.
12. Kruhlov M. Y. Stratehicheskoe upravlenye kompaneyi. M.: Russkaia Delovaia Literatura, 1998. S. 173.
13. Mazaraki A. A. Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva. K.: Khreshchatyk, 1999. S. 68–69.
14. Melnyk T. S. Udoskonalennia teoretyko-metodychnykh zasad upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva ta otsinky yoho konkurentnoho statusu. Problemy ekonomiky transp. : zb. nauk. pr. 2015. Vyp. 9. S. 19-29.
15. Mykhailenko O. V. Teoretychni zasady vyznachennia konkurentospromozhnosti potentsialu pidpriemstva. URL: http://vuzlib.com.ua/articles/book/39371-Teoretichni_zasadi_viznachenn/1.html
16. Porter M.E. Konkurentnaia stratehiya: metodyka analiza otraslei y konkurentov: per. s anhl. 2-e yzd. M.: Alpyna byznes buks, 2006. 452 s.
17. Tishchenko A. N., Kyzym N. A., Dohadailo Ya. V. Ekonomycheskaia rezultatyvnost deiatelnosty predpriyatiya : monohrfyia. Kh.: YNZhEK, 2003. 144 s.
18. Yudanov A. Yu. Konkurentsya: teoriya y praktyka. 2-e yzd., yspr. y dop. M.: Tandem, HNOM-PRESS, 1999. S. 49–54.
19. Fatkhutdynov R. A. Stratehicheskyy menedzhment. 4-e yzd., pererab. y dop. M.: Delo, 2001. S. 106
20. Khrushch N. A., Vahanova L. V. Suchasni metodychni pidkhody do otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_5_3/37hru.pdf
21. Shershnova Z. Ye. Stratehichne upravlinnia. 2-he vyd., pererob. i dop. K.: KNEU, 2004. S. 117.
22. Yankovskiy N.A. Upravlenye konkurentosposobnostiu predpriyatiya na myrovikh rinkakh: makro- y mykrourovny. Donetsk: DonNU, 2004. 398 s.
23. Baranovska M. A. Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva ZED v suchasnykh umovakh. VIII Suchasni pidkhody do upravlinnia pidpriemstvom: materialy CONF. URL: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/43082>
24. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstv / za red. Shkurupii O.V. K.: Tsentр uchbovoi literatury, 2012. 248 s.

Рецензія/Peer review : 13.07.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК: 351:007:65.01(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-269-275

ФЕДОРЕНКО А.Є.

Чернігівський національний технологічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання рівня розвитку інформаційної сфери національної економіки, який передбачає поєднання та узгодження оцінок якісних та кількісних показників, значення яких характеризує рівень фактичного або прогнозного ефекту від реалізації заходів стратегії забезпечення розвитку інформаційної сфери. Такий підхід дозволяє окреслити резерви підвищення ефективності стратегії забезпечення розвитку інформаційної сфери в конкретних економічних умовах. Представлено теоретичне обґрунтування логічної послідовності оцінювання рівня розвитку інформаційної сфери економіки, яка включає: 1) визначення факторів впливу на розвиток інформаційної сфери національної економіки; 2) формулювання цілей та завдань розвитку інформаційної сфери; 3) обґрунтування сукупності вимірюваних показників (кількість населення, зайнятого в інформаційній сфері, обсяг реалізованої інформаційної продукції, попит на інформаційну продукцію тощо); 4) визначення результатів діяльності інформаційної сфери економіки на основі запропонованої системи показників; 5) обчислення інтегрального показника розвитку інформаційної сфери. Це дозволяє посилити рівень наукової аргументації рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічного та інфраструктурного забезпечення розвитку інформаційної сфери.

Ключові слова: інформаційна сфера, державна політика, розвиток, забезпечення, національна економіка, рівень розвитку.

FEDORENKO A.

Chernihiv National Technological University

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION SPHERE OF THE ECONOMY OF UKRAINE

Assessment of development indicators is one of the main tasks of managing any economic and social system. At the same time, the solution of applied problems of assessment depends on the theoretical positions of researchers who determine the approach to assessment and create methodological tools. Peculiarities of performance evaluation and specifics of the object of evaluation require additional theoretical research, a generalized idea of the essence of this evaluation, the principles and sequence of its stages, the availability of appropriate tools - criteria and evaluation mechanism. The process of ensuring the development of the information sphere of the economy is carried out in the areas characteristic of Ukraine, on the basis of established and developing factors, criteria and indicators of state security. That is, the state policy in the information sphere is aimed both at its development directly and at increasing the efficiency of statehood, security, defense, priority sectors of the economy, financial and monetary system, social sphere, ecology and use of natural resources, science, education and culture, international cooperation. The development of the information sphere requires the substantiation of methodological approaches to its provision, which include the need to form conceptual provisions for the development of an appropriate strategy.

The article proposes a scientific and methodological approach to assessing the level of development of the information sphere of the national economy, which provides a combination and coordination of assessments of qualitative and quantitative indicators, the value of which characterizes the level of actual or forecast effect of the strategy. This approach allows us to outline the reserves for improving the effectiveness of the strategy to ensure the development of the information sphere in specific economic conditions. Theoretical substantiation of the logical sequence of assessing the level of development of the information sphere of the economy is presented, which includes: 1) determination of factors influencing the development of the information sphere of the national economy; 2) formulation of goals and objectives for the development of the information sphere; 3) substantiation of the set of measured indicators (the number of people employed in the information sphere, the volume of sold information products, the demand for information products, etc.); 4) determination of the results of the information sphere of the economy on the basis of the proposed system of indicators; 5) calculation of the integrated indicator of the development of the information sphere. This allows to strengthen the level of scientific argumentation of recommendations for improving the organizational, economic and infrastructural support of the information sphere.

Keywords: information sphere, state policy, development, provision, national economy, level of development.

Постановка проблеми. Оцінка показників розвитку є однією із основних задач управління будь-якою економічною та соціальною системою. У той же час, вирішення прикладних проблем оцінки залежить від теоретичних позицій дослідників, які визначають підхід до оцінювання та створюють методичний інструментарій. Особливості оцінки діяльності та специфіка об'єкта оцінювання потребують додаткових теоретичних досліджень, узагальненого уявлення про сутність цієї оцінки, принципи і послідовність її етапів, наявність належного інструментарію – критеріїв і механізму оцінювання. Процес забезпечення розвитку інформаційної сфери економіки здійснюється за характерними для України напрямками, на основі факторів, що склалися і розвиваються, критеріїв й індикаторів безпеки держави. Тобто політика держави в інформаційній сфері спрямована як на її розвиток безпосередньо, так і на підвищення з її допомогою ефективності розвитку державності, безпеки, оборони, пріоритетних галузей економіки, фінансової та грошової системи, соціальної сфери, галузей екології та використання природних ресурсів, науки, освіти та

культури, міжнародного співробітництва. Розвиток інформаційної сфери вимагає обґрунтування методологічних підходів до його забезпечення, які включають необхідність формування концептуальних положень розробки відповідної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретико-прагматичних основ функціонування інформаційної сфери та її складових з позиції забезпечення економічної та інформаційної безпеки країни зробили такі вчені-економісти: О. Баранов, Ю. Бурило, В. Виговська, В. Глушков, Ж. Дерій, І. Єгоров, М. Забаштанський, С. Захарін, С. Князев, П. Леоненко, В. Лойко, В. Маргасова, Є. Масленников, О. Онищенко, Ю. Сафонов, М. Сенченко, Н. Ткаленко, Н. Ткаченко, Л. Швайка та ін.

Науковий доробок згаданих авторів сформував теоретичне підґрунтя стратегічного управління розвитком інформаційної сфери національної економіки. Водночас відсутність комплексних досліджень особливостей формування виваженої, методологічно обґрунтованої стратегії розвитку інформаційної сфери з урахуванням розгортання цифровізації вітчизняної економіки та необхідності забезпечення її інформаційної безпеки визначає гостру потребу подальших наукових розвідок щодо цієї проблеми.

Мета статті полягає в розробці методичних підходів до оцінювання стану розвитку інформаційної сфери національної економіки.

Виклад основного матеріалу. В якості параметрів результатів розвитку інформаційної сфери економіки можна використовувати:

1) позитивні зміни в самій інформаційній сфері: елементах системи функціонування, внутрішніх і зовнішніх зв'язках (структурних характеристиках) і в складі реалізованих функцій (функціональних характеристиках). Ці зміни передбачають формування установ інформаційної сфери нового типу, нових інформаційних програм, форм організації навчання і виховання, змін в системі стратегічного управління, вдосконалення взаємозв'язків між суб'єктами господарювання інформаційної сфери та ін.;

2) зростання ресурсного потенціалу інформаційної сфери, який включає всі види ресурсів, що забезпечують її розвиток;

3) кінцевий ефект від реалізації нововведень [1-2].

Таким чином, для того, щоб розвиток мав стійкий характер, необхідно мати позитивну динаміку не тільки в безпосередніх результатах діяльності інформаційної сфери та його кінцевих ефектах, але і в ресурсному забезпеченні процесів розвитку. Перш ніж запропонувати методичні підходи до оцінки розвитку інформаційної сфери економіки необхідно розглянути кілька принципових позицій.

По-перше, оцінку безпосередніх результатів реалізації програм розвитку інформаційної сфери економіки різного рівня (державного, регіонального, місцевого) слід проводити в комплексі з оцінкою якості цілей розвитку. Самі по собі зміни, які відбуваються в інформаційній сфері економіки (нові елементи і зв'язки між ними у вигляді нових видів інформаційних установ, удосконалення інформаційних програм та технологій, нових економічних системи та ін.) не мають безпосередньо вираженого позитивного або негативного значення, яке дало б можливість стверджувати про ознаки реального розвитку інформаційної сфери економіки. Оцінка результатів розвитку інформаційної сфери економіки повинна здійснюватись за своїми специфічними критеріями, які могли б змістовно відображати цільові орієнтири цього розвитку.

По-друге, з практичної точки зору оцінка розвитку обов'язково повинна включати, на наш погляд, два етапи – оцінку планованих цілей і результатів та оцінку їх фактичного досягнення. Міра досягнення запланованих результатів є характеристикою якості управління процесами розвитку і одним із результатів розвитку.

По-третє, оцінку цілей розвитку слід здійснювати з ціннісної та технологічної позицій. У першому випадку мається на увазі смислове значення змін в системі, ціннісні аспекти розвитку. У цій оцінці важливі не характеристики формулювання цілей, а очікувані ефекти, міра підвищення якості реалізації інформаційною сферою своїх функцій у сучасному суспільстві.

Відповідно, результати розвитку інформаційної сфери економіки повинні проявлятися через позитивні зміни всіх складових системи забезпечення розвитку інформаційної сфери економіки, а для оцінки планованих результатів визначаються три групи критеріїв:

1) функціональні критерії (включають перелік конкретних показників результатів розвитку інформаційної сфери, на досягнення яких спрямований той чи інший проект у інформаційній сфері);

2) економічні критерії (включають перелік конкретних показників зростання ресурсного потенціалу інформаційної сфери, що забезпечує досягнення більш значних економічних результатів);

3) соціальні критерії (включають перелік конкретних показників очікуваних соціальних результатів від реалізації проектів у інформаційній сфері).

Якщо в основу проектів і програм розвитку покладена стратегія території, обрані пріоритети, визначені конкретні результати, які керівництво і соціальні партнери планують отримати до моменту завершення цих програм і проектів, а також ті економічні та соціальні результати, які необхідні в даний момент державі, створюються передумови для максимально об'єктивної оцінки розвитку інформаційної сфери економіки.

Оскільки кожен такий проект – це форма представлення управлінських рішень, що відображає підхід до вирішення актуальних проблем розвитку інформаційної сфери і всієї території, пропонується

використовувати критерій результативності управлінської діяльності у системі розвитку інформаційної сфери економіки. Він являє собою, по суті, інтегральну результативність, що охоплює всі складові оцінки розвитку інформаційної сфери. Пропонована оцінка цілей з технологічної точки зору означає перевірку того, наскільки грамотно вони сформульовані з позиції класичних вимог до цілей як до орієнтирів діяльності, бажаних результатів, які передбачається отримати до певного терміну.

Як було показано раніше, цілі розвитку являють собою сукупність взаємопов'язаних бажаних змін в системі, виступають основою результатів цих змін, постають у вигляді структурованого «дерева цілей» (або «дерева результатів»). При дотриманні системного підходу ці зміни мають злагоджено здійснюватись у всіх основних елементах інформаційної сфери – в результатах діяльності суб'єктів господарювання (у складі реалізованих програм, формах організації, мережі установ інформаційної сфери), ресурсному забезпеченні інформаційної сфери (кадровому, науково-методичному, матеріально-технічному і т.д.), а також, при необхідності, у формах і методах управління [3]. Запропонований методичний підхід оцінки розвитку інформаційної сфери економіки складається із п'яти етапів, які представлені на рис. 1

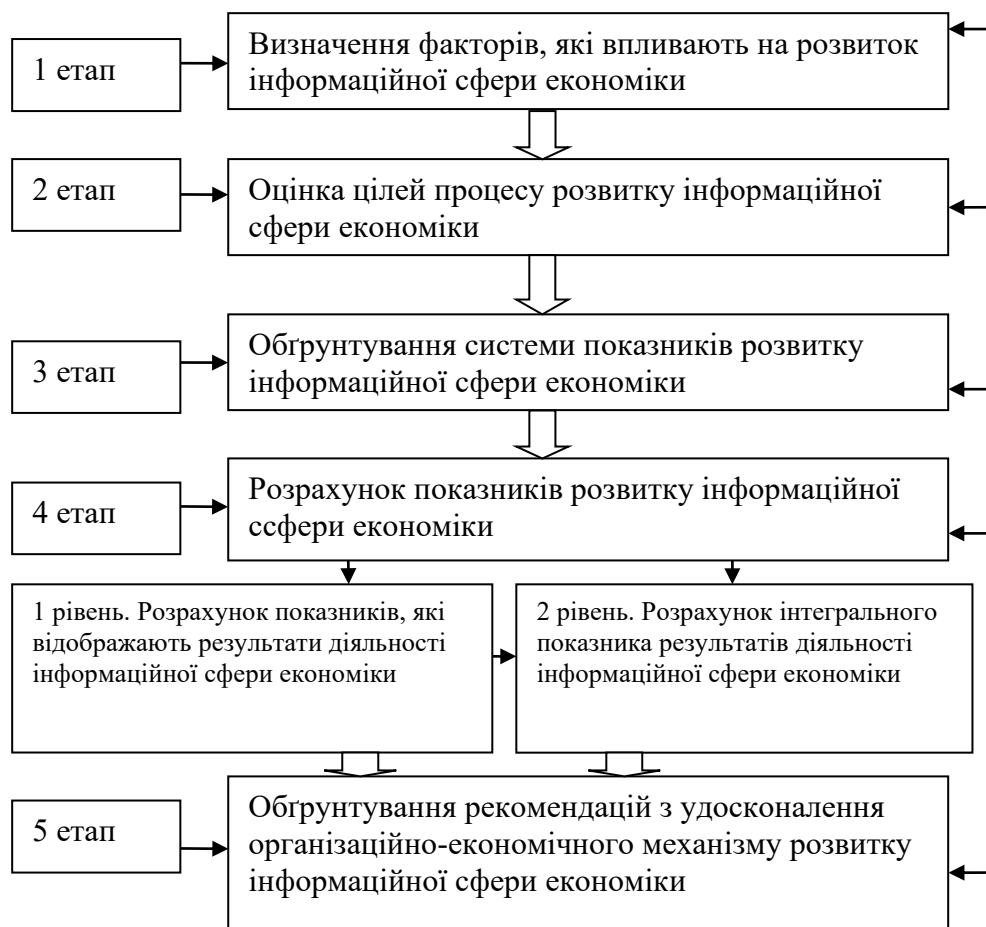


Рис. 1. Блок-схема етапів методичного підходу до оцінки розвитку інформаційної сфери економіки

Джерело: побудовано автором

На першому етапі досліджуються особливості діяльності інформаційної сфери економіки. Враховуючи специфіку такої діяльності, всі фактори, які на неї впливають, пропонуємо розділити на чотири групи:

- 1) фактори організації інформаційної діяльності (забезпеченість висококваліфікованими кадрами, комп'ютеризація економічних процесів, забезпеченість інформаційними технологіями);
- 2) фактори задоволення потреб споживачів інформаційної продукції (доступність до якісної інформаційної продукції, забезпеченість інформаційними технологіями тощо);
- 3) фактори підвищення потенціалу інформаційної сфери (інноваційна діяльність в інформаційній сфері, фінансування капітальних видатків, участь приватного сектору у розвитку інформаційної сфери, обсяги реалізованих послуг інформаційною сферою тощо);
- 4) фактори економічної ефективності використання інформаційних ресурсів (вартість інформаційних послуг, нормативи інформаційного забезпечення, нормативи фінансування тощо). З нашої точки зору, виділені групи факторів відображають основні напрямки діяльності інформаційної сфери, за якими можна стверджувати про досягнуті результати та перспективи розвитку.

На другому етапі здійснюється оцінка цілей процесу розвитку. При оцінюванні цілей як планованих результатів в якості основних принципів пропонується використовувати:

- 1) об'єктивність (відповідність об'єктивним інформаційним потребам суспільства, національної економіки, запитам ринку праці);
- 2) реалістичність (відповідність наявним можливостям);
- 3) системність (подання складної мети у вигляді сукупності взаємопов'язаних необхідних змін у кожній ланці логічного ланцюжка: умови – процес – результати);
- 4) раціональність (подання у формі, доступній для вимірювання, оцінки досягнення бажаних результатів) [4].

Організаційною основою розвитку є цільові програми та інноваційні проекти, в яких мають бути зафіксовані цілі та очікувані результати розвитку, склад реалізованих нововведень.

Другий етап вимагає також оцінки об'єктивної необхідності кожної із запропонованих новацій (тобто, визначення її цінності з точки зору підвищення якості і доступності інформації для населення, відповідності їх запитам і потребам національної економіки), її реалістичності (наявності в повному обсязі необхідної ресурсної бази та прогнозованого заповнення відсутніх ресурсів). Тут же оцінюється така якість планованого нововведення як його раціональність, що в даному випадку розуміється як потенційна можливість для контролю. Ця можливість створюється за рахунок конкретного формулювання бажаного результату, фіксації його вимірювача і прийняття певного способу оцінки (формули розрахунку, шкали вимірювання для експертної оцінки і т.д.). З урахуванням того, що планування результатів для інформаційної сфери є досить складним і невизначеним процесом, перший етап оцінки запропонованих новацій дозволить максимально знизити цю невизначеність, конкретизувати цілі і зробити інноваційний процес розвитку більш керованим та результативним.

На третьому етапі оцінки здійснюється визначення ступеня відповідності фактично досягнутих результатів заявленим цільовим орієнтирам. Подібна оцінка є традиційною і по кожному окремому нововведенню не представляє серйозних проблем (за умови повноцінного виконання першого етапу), крім збору достовірної інформації про фактичний стан справ. Проблема достовірності інформації є однією із найбільш серйозних перешкод при проведенні оцінки розвитку інформаційної сфери. Це пов'язано з недосконалістю статистики інформаційної сфери, оскільки дані Державної служби статистики і відомча статистика не відображають у повному обсязі ті характеристики сучасної інформаційної сфери, які можуть представляти багатовимірні результати й ефекти її розвитку.

Водночас існують методичні та організаційні труднощі збору додаткової цільової інформації, які проявляються при складанні рейтингів регіонів на основі оцінки комплексу показників розвитку інформаційної сфери відповідної території. У той же час, досвід показує, що отримання додаткової (по відношенню до статистичної) інформації може бути забезпечене органами управління інформаційною сферою із значним рівнем надійності інформації в силу високого контролю за термінами надання і достовірністю.

Оцінка послідовності дій на третьому етапі буде прямо протилежна тій, що реалізується на другому. Спочатку необхідно оцінити досягнення конкретних результатів, запланованих в рамках проектів і програм, а потім вже на основі цих даних оцінити реальні ефекти, які отримує інформаційна сфера в кінцевому підсумку. В даний час цілі розвитку фіксуються в програмах і проєктах, що регулюють процес розвитку, як правило, через показники безпосередніх результатів. Однак ці результати найчастіше не можуть дати відповідь на питання про рівень розвитку і досягнення кінцевих результатів.

Аналіз практики проведення моніторингу та оцінки розвитку інформаційної сфери показує, що в процесі подібної оцінки зазвичай керуються лише безпосередніми результатами реалізації програм розвитку (державних, регіональних, місцевих) як підсумком виконання інноваційних проектів. Так, наприклад, всі індикатори, запропоновані для оцінки комплексного проєкту модернізації інформаційної сфери, відносяться до показників ресурсів або наявності конкретного виду діяльності, а також до безпосередніх результатів цієї діяльності, тобто змін в інформаційній сфері. Оцінити, що дали затрати ресурсів, вжиті заходи та їх безпосередні результати для досягнення кінцевих цілей – підвищення якості і доступності інформаційних ресурсів – не представляється можливим. Оцінка передбачуваних ефектів, у тому числі, за комплексними критеріями, пов'язана з методичними труднощами [5-6].

Перш за все, оскільки більшість результатів мають відстрочений характер, необхідно використовувати спеціальні інструменти прогнозування або експертного оцінювання розвитку інформаційної сфери. При проведенні комплексної оцінки, в силу того, що результати від процесів розвитку (економічні, соціальні) являють собою якісно різні суті, не мають єдиних одиниць вираження і вимірювання, необхідно використовувати універсальні показники або їх замітники у вигляді якісних чи кількісних шкал оцінки.

Третій етап передбачає обґрунтування принципів формування та розробку системи показників розвитку інформаційної сфери економіки. В основу формування системи показників розвитку інформаційної сфери економіки покладені наступні принципи:

- 1) відображення цілей діяльності. Основною метою діяльності інформаційної сфери є надання інформаційних послуг, забезпечення необхідними інформаційними ресурсами;

2) доступність. При оцінці важливо використовувати показники, які можна розрахувати за даними офіційної звітності або за даними, наявними у внутрішній звітності установ;

3) наявність причинно-наслідкового зв'язку. Обрані показники повинні бути пов'язані між собою, а також чинити вплив на загальний інтегральний показник розвитку. Наявність такого зв'язку забезпечує формування логічної системи оцінки;

4) кількісне вираження. Застосування кількісних індикаторів сприяє більшій об'єктивності процесу оцінки. Розвиток змісту та структури інформаційно-аналітичного забезпечення державного управління, удосконалення механізму та методичних підходів його реалізації є неможливими без урахування поточного стану справ в інформаційній сфері. В рамках оцінки рівня розвитку інформаційного суспільства Кабінетом Міністрів України ухвалено Постанову від 28.11.2012 р. №1134 «Про запровадження Національної системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства», якою запроваджено перелік цих індикаторів. Їх умовно можна поділити на чотири групи (табл. 1).

Надалі Міністерство освіти і науки наказом від 06.09.2013 р. № 1271 затвердило методику формування зазначених показників, зокрема, визначено порядок отримання інформації щодо кожного показника (як правило, це дані Державної служби статистики України, або експертні дані, в т.ч. дані міжнародних організацій, авторитетних аналітичних груп тощо) та порядок оцінки в балах якісних порівнянь (від дуже низько до дуже високо). Слід зазначити, що наведений в табл. 1 перелік сформований достатньо довільним чином; набір показників в різних групах відрізняється за характеристиками об'єктивності даних, можливості точної їх оцінки тощо.

Таблиця 1

Групування індикаторів розвитку інформаційної сфери

Група індикаторів	Склад групи
Забезпеченість доступом до інформаційних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> • Кількість Інтернет-користувачів у розрахунку на 100 осіб; • Кількість Інтернет-користувачів широкосмугового доступу в розрахунку на 100 осіб; • Частка користувачів мобільного Інтернету, відсотків до загальної кількості Інтернет-користувачів; • Кількість домогосподарств, що мають комп'ютери, у розрахунку на 100 домогосподарств ; • Дохід від надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку ; • Кількість власників телефонів фіксованого зв'язку на 100 осіб; • Потенційний попит на товари, роботи і послуги у сфері інформаційних технологій; • Рівень використання інформаційних технологій підприємствами та організаціями ; • Рівень використання науковцями інформаційних технологій; • Рівень використання науковцями та дослідниками Інтернету; • Рівень використання Інтернету і засобів телекомунікації населенням
Рівень розвитку пропозиції на ринку інформаційної продукції	<ul style="list-style-type: none"> • Частка витрат на програмне забезпечення, відсотків до загальних витрат на інформаційні технології; • Частка науково-дослідних організацій сфери інформаційних технологій, відсотків до загальної кількості науково-дослідних організацій; • Рівень технологічного розвитку ; • Рівень інноваційної активності • Рівень конкурентоспроможності ринку інформаційних технологій;
Рівень розвитку інфраструктури інформаційного суспільства	<ul style="list-style-type: none"> • Рівень обчислювальної потужності інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури; • Рівень концентрації населення в зоні покриття рухомого (мобільного) зв'язку; • Рівень розвитку рухомого (мобільного) зв'язку ; • Рівень якості ліній фіксованого зв'язку; • Рівень розвитку інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури ; • Рівень дотримання авторських прав на програмне забезпечення ; • Рівень інформаційної безпеки; • Рівень застосування інформаційних технологій у закладах освіти; • Рівень застосування інформаційних технологій у закладах охорони здоров'я ; • Рівень інформатизації бібліотек
Рівень розвитку державної політики в інформаційній сфері	<ul style="list-style-type: none"> • Рівень регуляторного навантаження у сфері інформаційних технологій; • Рівень розвитку електронного урядування; • Рівень підтримки діяльності суб'єктів підприємницької діяльності у сфері інформаційних технологій; • Ефективність законодавства, що регулює діяльність у сфері інформаційних технологій;

Крім того, все ж таки слід пам'ятати, що цей перелік призначений для оцінки рівня інформатизації суспільства, тоді як оцінка стану розвитку інформаційної сфери економіки має більш специфічний характер.

Виходячи з міркування про умови функціонування інформаційної сфери можна запропонувати наступні напрями розв'язання зазначеної задачі: виходячи з передумови про те, що в інформаційній сфері передбачене отримання інформації від населення і бізнесу у вигляді запитів, звітності, а також з огляду на використання мережевих технологій для подання зазначених запитів і звітів першим напрямом оцінки стану інформаційно-аналітичного забезпечення варто визначити рівень доступу до інформаційних технологій з боку населення і підприємств, який доцільно відобразити показниками використання інформації відповідними групами кореспондентів: наявність комп'ютерів на підприємствах; чисельність працівників з робочими місцями, які мають доступ до Інтернет; частка підприємств, що використовували Інтернет для отримання та подання електронних документів, отримання адміністративних послуг, участі в тендерах; кількість домогосподарств, які мають апаратні засоби інформаційно-комунікаційних технологій; кількість користувачів Інтернет в країні.

Зазначені показники обліковуються в реєстрах державної статистики і тому їх отримання не потребує додаткових процедур збирання та обробки інформації. У той же час, вирішення прикладних проблем оцінки розвитку інформаційної сфери національної економіки залежить від теоретичної позиції, на якій стоять розробники, що визначають підхід до оцінювання і створюють методичний інструментарій. Загальні методичні та теоретичні позиції розкриті та обґрунтовані у попередніх завданнях дисертації. Однак невирішеним залишається розрахунок інтегрального показника, результати якого є основою для прийняття стратегічних рішень у напрямках розвитку інформаційної сфери економіки.

На першому етапі здійснюється збір вихідних даних і розраховуються значення показників по кожній групі.

На другому етапі формується матриця спостережень, що описує об'єкт дослідження через значення часткових ознак, отриманих на першому етапі.

На третьому етапі звужується ознаковий простір з метою підвищення раціональності дослідження і виключення ознак, що суттєво не впливають на результативний показник. Для цього розраховується коефіцієнт варіації за формулами (1-4).

$$V_j = \frac{S_j}{x_j}, \quad (1)$$

$$S_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}, \quad (2)$$

$$\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}, \quad (3)$$

де x_{ij} – значення і-го показника для j-го року;

\bar{x}_j – середнє арифметичне значення і-го показника;

S_j – середньоквадратичне відхилення і-го показника;

V_j – коефіцієнт варіації і-го показника.

За кожним j-им показником перевіримо наступну нерівність:

$$V_i < e, \quad (4)$$

де e – гранична величина.

Якщо значення показника V_j менше величини $e = 0,01$, то такі показники є квазіпостійними і виключаються з подальшого дослідження, а усі показники, що залишилися після виключення зайвих і квазіпостійних, вважаються рівнозначними.

Для того, щоб здійснити комплексну оцінку розвитку інформаційної сфери економіки, необхідно здійснити наступні розрахунки.

По-перше, визначимо відстань (C_{i0}) між точками, що характеризують досліджувані елементи, і сталонною точкою P_0 за формулою (5):

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (z_{ik} - z_{0k})^2}, \quad (5)$$

де $i=1,2,\dots,m, k=1,2,\dots,n$;

По-друге, за допомогою формул (6-9), визначимо значення інтегрального показника (I_{ni}):

$$I_{ni} = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0}, \quad (6)$$

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2S_0, \quad (7)$$

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0}, \quad (8)$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2}, \quad (9)$$

Для того, щоб розрахувати зведений інтегральний показник розвитку інформаційної сфери

економіки нами було здійснено моделювання кожного інтегрального показника за допомогою програми Microsoft Office Excel.

Для побудови функції цінності складових оцінки розвитку інформаційної сфери економіки розробимо матрицю попарних порівнянь усіх складників її оцінки та за допомогою методу Сааті визначимо вагові коефіцієнти. Метод Сааті дозволяє розподілити альтернативні стратегії за пріоритетами на основі двох параметрів: ступеня реалізації та ступеня ефективності. Розташування альтернативи у відповідному сегменті матриці визначає рівень її пріоритету і при виборі оптимальної стратегії здійснює розподіл якісних оцінок і ранжування елементів матриці. Для фіксації результату порівняння пари альтернатив використаємо шкалу наступного типу (табл. 2):

Таблиця 2

Шкала парного оцінювання порівнювальних параметрів аналізованих альтернативних коефіцієнтів*

Оцінка	Значення
1	рівноцінність
3	помірна перевага
5	велика перевага
7	дуже велика перевага
9	крайня перевага

Джерело: побудовано автором на основі [6]

На основі визначених даних складемо матрицю коефіцієнтів попарних порівнянь та розрахуємо суми отриманих значень і загальну суму отриманих коефіцієнтів попарних порівнянь. Нормалізуючи матрицю попарних порівнянь, отримаємо вагові значення коефіцієнтів для визначення зведеного показника оцінки розвитку інформаційної сфери економіки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для забезпечення результативності реалізації стратегії забезпечення розвитку інформаційної сфери економіки, в роботі запропоновано методичний підхід до оцінювання заходів розвитку інформаційної сфери, використання якого передбачає дотримання сукупності послідовних етапів: 1) визначення цілей оцінки результативності стратегії розвитку інформаційної сфери та формування вектору результативності; 2) визначення критеріїв результативності (придатність та оптимальність відповідно до завдань стратегії); 3) розробка математичної моделі для кожної складової вектору результативності шляхом формування модифікованої моделі визначення доданої вартості; 4) розрахунок вектора результативності стратегії та аналіз чутливості окремих його складових до екзогенних й ендегенних факторів. Отже, запропонований метод оцінки розвитку інформаційної сфери економіки на основі зведеного інтегрального показника вважаємо інструментом, який має чітко виражену сигнальну функцію. За його допомогою можна здійснювати моніторинг розвитку, як всієї інформаційної сфери економіки, так і окремих установ, проводячи порівняльний аналіз рівня розвитку окремих організацій та формуючи їх рейтинг. Розглядаючи всі інтегральні показники, що є основою зведеного показника розвитку, з'являється можливість виявити фактори впливу і проблеми, які виникли в процесі формування політики функціонування та розвитку інформаційної сфери, через систему розглянутих показників.

Література

1. Череп А. В. Управління інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи. Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. 2014. № 4. С. 43–46.
2. Ястремський О. І. Моделювання економічного ризику / О. І. Ястремський. К.: Либідь, 1992. 176 с.
3. Ліпкан В. А., Максименко Ю. Є., Желіховський В. М., Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції, К.: КНТ, 2006.
4. Голубев В. О. Інформаційна безпека: проблеми боротьби зі злочинами у сфері використання комп'ютерних технологій / В. О. Голубев, В. Д. Гавловський, В. С. Цимбалюк ; за заг. ред. Р. А. Калужного. Запоріжжя: Просвіта, 2001. 252 с.
5. Маруніч А. В. Захист інформації як основна складова економічної безпеки підприємства. Управління розвитком. 2014. № 14. С. 130-132.
6. Гордієнко С. Б., Микитенко О.С., Данильчук В.Г. Методи та рекомендації забезпечення інформаційної безпеки консалтингової компанії. Вісник ДУІКТ. 2013. № 1. С. 104-107.

References

1. Cherep, A.V. (2014), "Management of innovative processes in the enterprise: modern approaches and perspectives", Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zbirnyk naukovykh prats', vol. 4, pp. 43-46.
2. Yastremskij O. I. (1992) Modelyuvannya ekonomichnogo riziku. [Economic risk modeling] 176 s.
3. Lipkan V. A. , Maksimenko Yu. Ye., Zhelihovskij V. M. (2006) Informacijna bezpeka Ukrainy v umovah yevrointegracij [Information security of Ukraine in the conditions of European integration] K.: KNT, 2006.
4. Golubev V.O., Havlovskiy, V.D. and Tymbaliuk, V.S. (2001), Informacijna bezpeka: problemi borotbi zi zlochinami u sferi vikoristannja kompjuternih tehnologij [Information security: challenges to combat crimes in the sphere of computer technologies], zag. red. Kaljuzhnyj, R.A., Prosvita, Zaporozhye, Ukraine.
5. Marunich, A.V. (2014), "Information security as a basic component of economic security", Upravlinnja rozvitkom, no. 14, pp. 130-132.
6. Gordienko, S.B., Mikitenko, O.S. and Danilchuk, V.G. (2013), "Methods and Recommendations Information security consulting company", Visnik DUKIT, no. 1, pp. 104-107.

УДК 338.33 : 005

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-276-281

ЗАЛУЦЬКА Х. Я.

Національний університет «Львівська політехніка»

ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕС ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ ЇХ ВЗАЄМОСПРИЙНЯТЛИВІСТЬ

Визначення результативності бізнес процесів є надзвичайно актуальним питанням в процесі прийнятті рішень про доцільність їх реалізації для ефективного функціонування сучасних підприємств в умовах обмеженості ресурсного забезпечення та динамічних змінах зовнішнього середовища.

Так як, реалізація одних бізнес процесів може залежати від результатів виконання декількох альтернативних бізнес процесів, які також можуть використовуватися для забезпечення ефективного здійснення решти не менш важливих бізнес процесів підприємства, то важливим є визначення результативності бізнес процесів враховуючи їх взаємну активну сприйнятливість, що дозволить оптимально розподілити необхідні для результативного виконання бізнес процесів ресурси та результати їх реалізації між собою.

Доведено, що результативність бізнес процесів визначена через їх ресурсну взаємосприйнятливість забезпечує оптимально-результативну синхронізацію цих бізнес процесів, яка підвищує ефективність системи управління, дозволяючи, тим самим, сформувати додатковий ефект, необхідний для результативних трансформаційних перетворень в економічних системах відповідно сучасних умов функціонування.

Ключові слова: бізнес процеси; результативність; синхронізація; активна ресурсна сприйнятливість; неотехнологічне відтворення; управління.

ZALUTSKA H.

Lviv Polytechnic National University

DETERMINING THE EFFECTIVENESS OF BUSINESS PROCESSES THROUGH THEIR MUTUAL SENSITIVITY

Determining the effectiveness of business processes is an extremely relevant issue in the process of making decisions about the feasibility of their implementation for the effective functioning of modern enterprises in conditions of limited resource supply and dynamic changes in the external environment.

Since the implementation of some business processes can depend on the results of several alternative business processes, which can also be used to ensure the effective implementation of other equally important business processes of the enterprise, it is important to determine the effectiveness of business processes taking into account their mutual active susceptibility, which will allow you to optimally distribute the resources necessary for the effective implementation of business processes and the results of their implementation among themselves.

In the scientific literature, the issue of determining the effectiveness of business processes of an enterprise is widely described, however, in the research of scientists, when calculating it, not enough attention is paid to the need to take into account the features of the relationship between business processes and the level of their mutual influence, which, depending on the division of business processes according to different classification features, will be different and, accordingly, will affect their effectiveness in different ways.

The purpose of the article is to develop a scientific and methodological approach to determining the effectiveness of business processes of the enterprise through their active resource receptivity.

To ensure the effectiveness of enterprise management in modern conditions of neotechnological reproduction, the article substantiates the feasibility of dividing the business processes of the enterprise into main, auxiliary and service, as those that most fully reflect the content of the main activities of the enterprise. The features and possibilities of the practical application of the scientific and methodological approach to determining the effectiveness of business processes of an enterprise through their active resource responsiveness are developed and described.

It is proved that the effectiveness of business processes is determined by their resource interoperability provides optimal and efficient synchronization of these business processes, which increases the efficiency of enterprise management, which leads to the formation of the maximum additional effect of the enterprise necessary for effective transformation in modern enterprises.

Keywords: business processes; effectiveness; synchronization; active resource receptivity; neotechnological reproduction; management.

Актуальність теми дослідження. Діяльність кожного підприємства складається із сукупності взаємопов'язаних бізнес процесів. Успішна діяльність підприємства залежить від оптимально-результативної реалізації цих бізнес процесів за допомогою ефективних систем управління. Ефективність управління бізнес процесами підприємства, в свою чергу, базується на точній інформації щодо стану певних бізнес процесів та можливостей забезпечення їх реалізації. Отримання цієї інформації залежить від вірно обраних параметрів розрахунку та можливості порівняння (співставлення) певних результатів здійснення окремих бізнес процесів різних видів, що вимагає оптимальної систематизації цих бізнес процесів, яка дозволить раціоналізувати зв'язки між ними.

Постановка проблеми. Ефективна реалізація бізнес процесів і обмеженість ресурсного забезпечення підприємства вимагає оптимізації бізнес процесів через раціоналізацію ресурсного забезпечення між ними. Відповідно оцінювання бізнес процесів необхідно здійснювати за складовими, які

дозволять визначити можливість самостійного здійснення цих бізнес процесів (наявність певного ресурсу) чи доцільність їх стороннього залучення враховуючи можливість та ефективність (доцільність) сприйняття бізнес процесами певних ресурсів і результатів реалізації інших процесів. В даному випадку, розраховувати результативність бізнес процесів необхідно, враховуючи витрати понесені на здійснення цих бізнес процесів, вигоди, які зможемо отримати, перспективність отриманих результатів на ринку, щоб забезпечити їх довгостроковість та ефективність затрачених зусиль (рівень зацікавленості керівників).

Отримана результативність конкретних бізнес процесів за виділеними складовими дозволить, врахувавши обмеженість ресурсів, синхронізувати бізнес процеси через відповідну їх ресурсну сприйнятливості, визначену як можливість та необхідність ресурсної взаємозабезпеченості різних видів бізнес процесів між собою, що сприятиме ефективній оптимізації структури бізнес процесів та раціоналізації зв'язків між ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати аналізу наукової літератури щодо питання оцінювання бізнес процесів підприємства дали змогу зробити висновок про відсутність єдиного підходу до такої оцінки, що підтверджується наявністю значної кількості показників оцінювання бізнес процесів підприємства, залежно від: витрат по кожному виділеному процесу та ставки драйверів витрат (метод ABC-аналізу) [1; 2]; стратегічних планів, розглянутих з точок зору перспективи навчання та розвитку персоналу, перспективи бізнес-процесів, перспективи клієнтів, фінансової перспективи (система збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC) [3]; можливості проведення реального експерименту в рамках складної системи (імітаційне моделювання) [4; 5]; складності, процесності, контрольованості, ресурсоемності, урегульованості бізнес процесів (експрес-метод оцінки бізнес-процесів) [6]; критичних факторів успіху організації [7]; ефективності процесу за вартістю, за часом та якістю (методика оцінки економічної ефективності бізнес-процесів підприємства) [8; 9]; врахування складових ефективності процесу та визначення коефіцієнтів їх пріоритетності на основі методу аналізу ієрархій [10]; сфери застосування отриманих результатів [11] та галузі діяльності підприємств [12].

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Аналіз наявної теоретичної бази досліджуваної проблеми показує, що методичні та практичні розробки, які стосуються оцінювання результативності бізнес процесів підприємств в умовах неотехнологічного відтворення, яке характеризується зростанням оригінальних запитів споживачів, розвитком НТП, посиленням конкуренції, враховуючи вплив інших чинників зовнішнього середовища функціонування підприємств та вимагає вчасності виявлення можливості виготовлення, оперативності виготовлення і представлення на ринок перспективно-унікальних продуктів, забезпечивши підприємству певний додатковий ефект (довгострокову конкурентну перевагу, лідируючу позицію на ринку, нову частку ринку тощо) та перманентну реалізацію трансформаційних процесів в суспільстві, мало вивчені.

Зокрема, не отримали достатнього висвітлення питання визначення результативності бізнес процесів підприємства через врахування рівня можливості їх ресурсної взаємозабезпеченості (оскільки, виконання одних бізнес процесів залежить від результативності пов'язаних із ними бізнес процесами без реалізації яких його результативність буде меншою або виконання бізнес процесу взагалі неможливим), що є надзвичайно важливим моментом в умовах обмеженого ресурсного забезпечення підприємств і необхідності оперативного пристосування діяльності підприємства до динамічного розвитку середовищ його функціонування.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення науково-методичного підходу до визначення результативності бізнес процесів підприємства через їх активну ресурсну сприйнятливості, що забезпечить раціональну синхронізацію цих бізнес процесів, яка створить основу їх оптимізації та можливості певного об'єднання бізнес процесів у відповідні структурні одиниці бізнесу необхідні для результативнішого функціонування підприємства в умовах неотехнологічного відтворення.

Викладення основного матеріалу. Найдоцільнішим в умовах неотехнологічного відтворення є поділ бізнес процесів згідно класифікаційної ознаки «за виробничою структурою», яка дозволяє відобразити і об'єднати процеси підприємства відповідно змісту основних видів його діяльності.

Згідно цієї класифікації виділяють основні, допоміжні і обслуговуючі бізнес процеси, кожен із яких має свої особливості.

Основні бізнес-процеси стосуються виробництва основної і супутньої основній продукції (або надання послуг), починаючи від зародження ідеї і до реалізації товарів на ринку (залежно від виду підприємства), що становлять цінність для відповідних клієнтів і забезпечують одержання підприємством певної вигоди у вигляді основної частки доходу, визнанні підприємства на конкретному ринку, підвищенні його іміджу, завоюванні міцних позицій відносно конкурентів тощо. Отже, основні бізнес процеси переважно становлять операційну діяльність підприємства.

Допоміжні бізнес процеси підприємства спрямовані на забезпечення основних і обслуговуючих бізнес процесів необхідними запчастинами, матеріалами, комплектуючими деталями, сировиною тощо, що додають продукту вартості за рахунок зниження зайвих витрат, покращення якості чи надання інших властивостей (інноваційності, довговічності тощо) виготовлюваній ними продукції. Результати виконання допоміжних бізнес процесів можуть також бути реалізовані іншим підприємствам, що сприятиме

забезпечення діяльності підприємства фінансовими ресурсами необхідними для повернення позик або забезпечення подальшого розвитку підприємства. Тобто, допоміжні бізнес процеси за змістом відповідають особливостям здійснення фінансової діяльності підприємства.

Обслуговуючі (підтримуючі) бізнес-процеси – це процеси (елементи інфраструктури, створення інновацій), які направлені на життєзабезпечення всіх решта бізнес-процесів та орієнтовані на підтримку їх універсальних рис. Оскільки, обслуговуючі бізнес процеси пов'язані із формуванням певних інноваційних ідей та забезпеченням підприємства відповідними проектами оновленої або унікальної продукції, модернізацією виробничих процесів, обслуговуванням основних засобів та поновленням необоротних активів, то їх реалізація відповідає особливостям здійснення інвестиційної діяльності підприємства.

Такий поділ бізнес процесів дозволяє максимально сконцентрувати увагу на основних бізнес процесах, які є визначальними для розвитку конкретного підприємства і раціоналізувати відповідно до них склад, структуру та особливості здійснення допоміжних та обслуговуючих бізнес процесів з метою формування додаткового ефекту, який забезпечить підприємству вагому стратегічну перевагу для його ефективного розвитку в умовах неотехнологічного відтворення.

Для визначення доцільності реалізації певних бізнес процесів необхідно, окрім, окремої оцінки їх результативності, визначити і рівень взаємозабезпеченості бізнес процесів одне одним та величину (рівень) вмістимості окремого бізнес процесу, і необхідності її наповненості результатами реалізації пов'язаних із ним бізнес процесами, що відповідає сприйнятливості одного бізнес процесу до результативності інших, необхідних для забезпечення його життєдіяльності бізнес процесів.

Відповідно, сприйнятливість визначається можливою і необхідною величиною потрібного обсягу конкретного ресурсу для ефективної реалізації цього бізнес процесу: техніко-технологічного; кадрового; інформаційного; фінансового.

Підхід щодо визначення залежності результативності бізнес процесів підприємства від рівня їх активної ресурсної сприйнятливості подано на рис. 1.

Виходячи із змісту розглянутих бізнес процесів, їх виконання супроводжується необхідністю систематизованої реалізації певної сукупності процесів виробничого і невиробничого характеру. Виробничі бізнес процеси пов'язані із безпосереднім перетворенням вхідних ресурсів у потрібні продукти затребувані як зовнішніми, так і внутрішніми споживачами з метою отримання бажаного результату.

Тобто, виробничі бізнес процеси – це бізнес процеси відтворення, такі як, стосуються постійного і безперервного повторення та відновлення виробництва певного продукту, необхідність якого зумовлюється зміною потреб споживачів під впливом науково-технічного прогресу, зростанням конкуренції, виходом на іноземні ринки тощо.

Невиробничі процеси, у свою чергу, стосуються необхідності оптимального розподілу певного забезпечення виробничих процесів (технікою, технологією, фінансами, трудовими ресурсами, інформацією) в відповідному обсязі та порядку, що вимагає ефективної системи управління необхідної для створення додаткового ефекту, який забезпечить результативність розвитку підприємства в стратегічній перспективі.

Враховуючи, що виконання кожного процесу призводить до отримання не лише запланованого результату, а й певного побічного ефекту, який залежно від перспективності може зазнати подальшого схвалення і розширення його прояву, а може й бути ліквідованим та лягти в основу оптимізаційних заходів виконання певних бізнес процесів спрямованих на зменшення чи ліквідацію дій, які призводять до виникнення цього ефекту. Якщо ж реалізація побічних процесів принесе позитивний результат, то забезпечить підприємству успіх на ринку та відповідно призведе до появи нових товарів, ресурсів, технік, технологій і забезпечить зміну потреб споживачів та бізнес процесів конкурентів. Це відповідно сприятиме змінам у середовищі функціонування підприємств та забезпечить циклічність неотехнологічного відтворення.

Відповідно невиробничі бізнес процеси доцільно розділити на управлінські бізнес процеси і бізнес процеси розвитку.

Управлінські процеси спрямовані на застосування відповідних заходів планування, рівномірного розподілу, ефективного використання певних ресурсів та можливостей при виконанні конкретних бізнес процесів, і зводяться до забезпечення відповідності результатів реалізації бізнес процесів встановленим нормативним або цільовим умовам (параметрам, значенням). Бізнес процеси розвитку, у свою чергу, спрямовані на підсилення додаткового ефекту, який виникає в результаті реалізації певних бізнес процесів для забезпечення зовнішньої привабливості підприємства, створення специфічних конкурентних переваг, певного іміджу тощо.

Із розширенням вимог суспільства, появою нових можливостей (технік, технологій) задоволення різних потреб, розширення асортименту продукції підприємства, зростає кількість бізнес процесів підприємства.

Зростаюча кількість бізнес процесів призводить до унеможливлення їх ефективного здійснення, що пов'язано із складністю детального приділення уваги реалізації кожного із них. Для можливості зосередження уваги на ефективному здійсненні бізнес процесів та раціональному розподілі ресурсів між ними необхідно виділити окремі із них в певні бізнес одиниці. Про необхідність створення певних бізнес

одиниць свідчить значення показника диверсифікаційної активності, який характеризується зростаючою кількістю основних бізнес процесів та достатньою можливістю допоміжних, і обслуговуючих бізнес процесів забезпечити оптимально результативну реалізацію певних бізнес процесів необхідними ресурсами. У випадку необхідності, через їх перспективність, реалізації певних основних бізнес процесів на здійснення яких у підприємства нема достатнього обсягу відповідних ресурсів доцільно розглянути можливість їх залучення зі сторони у розрізі диверсифікаційно-інтеграційного розвитку підприємства. Даний варіант варто розглядати навіть у тому випадку, коли ефективність залучення необхідних результатів реалізації певних бізнес процесів із сторони буде вищою за самостійне їх виконання.

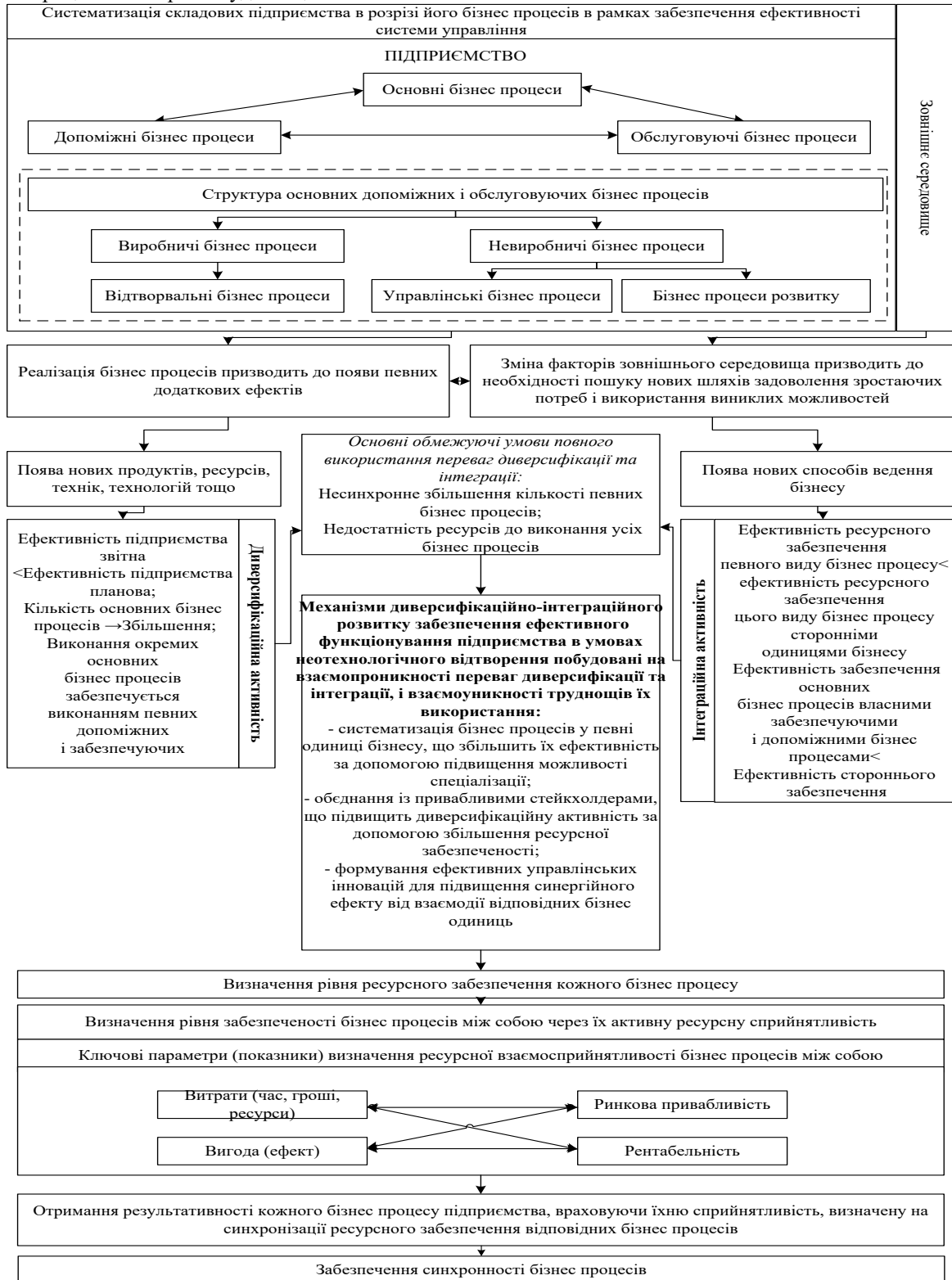


Рис. 1. Науково-методичний підхід щодо визначення залежності результативності бізнес процесів підприємства від рівня їх активної ресурсної сприйнятливості

Оскільки, реалізація бізнес процесів повинна забезпечити отримання додаткового ефекту, який сприятиме ефективному розвитку підприємства на ринку в довгостроковій перспективі, враховуючи умови неотехнологічного відтворення, то результативність за якою прийматиметься рішення щодо доцільності здійснення окремих бізнес процесів необхідно визначити за параметрами, які дозволять охарактеризувати перспективність окремих бізнес процесів та їх ресурсну взаємосприйнятливість як з внутрішньої (виробничої), так і зовнішньої (ринкової) точки зору. Відповідно, результативність кожного бізнес процесу підприємства, враховуючи їхню взаємну сприйнятливість, доцільно здійснювати за такими ключовими параметрами: витрати; вигода (ефект); ринкова привабливість; рентабельність). Залежність результативності кожного виду бізнес процесу за виділеними параметрами відповідно їх ресурсної взаємозабезпеченості враховуючи конкретну взаємосприйнятливість певних бізнес процесів подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Залежність результативності кожного виду бізнес процесу за ключовими параметрами відповідно їх ресурсної взаємозабезпеченості через певну сприйнятливість бізнес процесів

Ключові параметри Види бізнес процесів	Витрати (y_1)	Вигоди (y_2)	Рентабельність (y_3)	Ринкова привабливість (y_4)
Основні (X_o)	$Y_{1xo}(Y_{1xd}; Y_{1xob}; Y_{3xo}; Y_{3xob}; Y_{3xd})$	$Y_{2xo}(Y_{4xo}; Y_{2xd}; Y_{2xob}; Y_{4xd}; Y_{4xob})$	$Y_{3xo}(Y_{3xd}; Y_{3xob}; Y_{1xd}; Y_{1xo}; Y_{1xob})$	$Y_{4xo}(Y_{4xd}; Y_{4xob}; Y_{2xd}; Y_{2xob})$
Допоміжні (X_d)	$Y_{1xd}(Y_{1xob}; Y_{1xo}; Y_{3xo})$	$Y_{2xd}(Y_{1xo}; Y_{4xo}; Y_{1xd}; Y_{4xd}; Y_{2xo}; Y_{2xob})$	$Y_{3xd}(Y_{1xd}; Y_{2xd}; Y_{3xob}; Y_{1xo}; Y_{2xd})$	$Y_{4xd}(Y_{4xob}; Y_{2xob}; Y_{2xo}; Y_{2xd})$
Обслуговуючі (X_{ob})	$Y_{1xob}(Y_{4xob}; Y_{1xo}; Y_{1xd}; Y_{3xo}; Y_{3xd})$	$Y_{2xob}(Y_{2xo}; Y_{2xd}; Y_{1xob}; Y_{4xob}; Y_{4xo}; Y_{4xd})$	$Y_{3xob}(Y_{1xob}; Y_{1xo}; Y_{1xd}; Y_{2xob})$	$Y_{4xob}(Y_{2xo}; Y_{2xd}; Y_{1xob})$

Розраховану результативність бізнес процесів підприємства репрезентанта, враховуючи їхню взаємосприйнятливість за виділеними ключовими параметрами, до і після перегляду ресурсного взаємозабезпечення бізнес процесів підприємства залежно від їх ринкової привабливості подано в таблиці 2.

Отже, кожен бізнес процес може сприйняти певний обсяг відповідного виду ресурсу в межах своєї сприйнятливості, залежно від рівня впливу характеристик залученого ресурсу на результативність відповідного бізнес процесу за виділеними ключовими параметрами. Оскільки, залучення відповідного виду ресурсу з окремих джерел може характеризуватися різними ознаками, які для певних бізнес процесів будуть по-різному вигідними залежно від умов реалізації цих бізнес процесів та особливостей розвитку підприємства загалом.

Таблиця 2

Результати реалізації бізнес процесів підприємства репрезентанта до і після проведених заходів (перегляд ресурсного взаємозабезпечення бізнес процесів), враховуючи їх взаємосприйнятливість

Вид бізнес процесів	Результати реалізації бізнес процесів				
	до впровадження пропонованих заходів			після впровадження пропонованих заходів	
	Обсяг виробництва, тис. грн.		Виконання плану, %	Обсяг виробництва, тис. грн.	Виконання плану, %
	план.	факт.			
Основний	1850	1470,00	79,46	1690,5	91,38
Допоміжний	2916,3	1050	36,00	1493,14	51,2
Обслуговуючий	1450,5	1680,00	115,82	1248,96	86,10
Всього:	6216,80	4200,00	-	4432,6	-

*відсоток виконання плану розраховано відповідно до значення наявного планового показника, хоча проведені заходи спричиняють коригування планових величин відповідно можливого задоволення потреб споживачів продукцією більшої ринкової перспективності (в даному випадку % виконання плану буде вищим).

Тому, для забезпечення максимальної результативності бізнес процесів важливим є раціональне ресурсне заповнення реалізації кожного бізнес процесу в межах їх сприятливості з джерел (результати реалізації інших видів бізнес процесів власного підприємства або привабливих стейкхолдерів) ефективних в певний період часу.

З метою визначення найефективнішого варіанту ресурсної взаємозабезпеченості бізнес процесів між собою відповідно їх сприйнятливості для отримання максимальної результативності бізнес процесів необхідно синхронізувати забезпечення кожного бізнес процесу за виділеними ключовими параметрами. Для цього, розраховуємо коефіцієнт синхронізації:

$$K_c = \frac{B \times R_p}{B_t \times P}$$

де B – вигоди; R_p – ринкова привабливість; B_t – витрати; P – рентабельність

Якщо $K_c=1$, то бізнес процеси ресурсно збалансовані;

$K_c < 1$, необхідно шукати інші джерела ресурсного забезпечення;

$K_c > 1$, необхідно розглянути можливість забезпечення додатковими результатами реалізації розглянутого бізнес процесу виконання інших бізнес процесів.

Визначення рівня забезпеченості бізнес процесів між собою через їх активну ресурсну сприйнятливість за виділеними ключовими параметрами дозволило раціоналізувати послідовність ресурсного забезпечення відповідних бізнес процесів, яка дозволила ефективно синхронізувати виконання певних бізнес процесів, що підвищило результативність їх здійснення. Синхронізація бізнес процесів забезпечила оптимізацію їх структури та підвищення ефективності діяльності підприємства в умовах неотехнологічного відтворення.

Висновок. Запропоновано науково-методичний підхід щодо визначення результативності бізнес процесів підприємства, який на відміну від існуючих, базується на активній ресурсній взаємсприйнятливості бізнес процесів визначеній за відповідними ключовими параметрами, що дозволяє встановити оптимальну послідовність забезпечення реалізації окремих бізнес процесів відповідними ресурсами, сприяючи раціональній синхронізації цих бізнес процесів, яка підвищує ефективність окремих бізнес процесів та діяльності підприємства загалом.

Література

1. Аткинсон Э. А. Управленческий учет / Э. А. Аткинсон, Р. Д. Банкер, Р. С. Каплан, М. С. Янг : 3-е издание, пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 874 с.
2. Показатели процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iteam.ru/publications/processes/process_control_system/design/business_lesson_9.
3. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2005. – 214 с.
4. Ситник В.Ф. Імітаційне моделювання: навч-метод. посібник [для самост. вивч. дисц.] / В.Ф. Ситник, Н.С. Орленко. – К. : КНЕУ, 1999. – 208 с.
5. Братушка С. М. Імітаційне моделювання як інструмент дослідження складних економічних систем / С.М. Братушка // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 2. – С. 113–128.
6. Чупров К. К. Экспресс-метод диагностики бизнес-процессов компании [Электронный ресурс] / К. К. Чупров. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/management/controlling/fsa./express.shtml>.
7. Ковалев С. М. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов [Электронный ресурс] / С. М. Ковалев, В. М. Ковалев. – Режим доступа : <http://www.betec.ru/index.php?id=6&sid=52>.
8. Черненко Я. А. Сравнительный анализ методов диагностики бизнес-процессов / Я.А. Черненко // Концепт. – 2016. – Т. 17. – С. 136–140.
9. Козерод Л. А. Методика оценки экономической эффективности бизнес-процессов предприятия / Л. А. Козерод // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2009. – Т. 9. – Вып. 1. – С. 83–90.
10. Єсіпова К. Методика оцінки ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств / К. Єсіпова // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 2. – С. 46–58.
11. Минухин С. В. Формирование характеристик бизнес-процессов и оценок их эффективности для принятия управленческих решений / С. В. Минухин, А. Н. Беседовский // Экономика: проблемы теории і практики. Збірник наукових праць. Випуск 191: В 4 т. – Том III. - 2004. – С. 675-681.
12. Матющенко С. Е. Оценка эффективности бизнес-процессов сельскохозяйственной организации / С. Е. Матющенко // Вестник ВГУИТ. – 2013. – № 8. – С. 233–238.

References

1. Atkinson E. A. Upravlencheskiy uchets [Management Accounting] / E.A. Atkinson, R. D. Banker, R. S. Kaplan, M. S. Young: 3rd edition, trans. with English - Moscow: Williams Publishing House, 2005. – 874 p.
2. Pokazateli protsessov [Indicators of processes]. - [Electronic resource]. - Access mode: http://iteam.ru/publications/processes/process_control_system/design/business_lesson_9
3. Kaplan R.S. Sbalansirovannaya sistema pokazateley: Ot strategii k deystviyu [Balanced system of indicators : From strategy to action] / R.S. Kaplan, D. P. Norton. - M. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2005. - 214 s.
4. Sitnik V.F. Imitatsiynе modelyuvannya [Simulation modeling] : teaching method. manual [for self. studied disc.] / V. F. Sitnik, N. S. Orlenko. - K.: KNEU, 1999. - 208 s.
5. Bratushka S. M. Imitatsiynе modelyuvannya yak instrument doslidzhennya skladnykh ekonomichnykh system [Simulation modeling as a tool for research of complex economic systems] / S.M. Bratushka // Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking. - 2009. - № 2. - P. 113–128.
6. Chuprov K. K. Ekspress-metod diagnostiki biznes-protsesov kompanii [Express-method of diagnostics of business processes of the company]. - [Electronic resource] / K. K. Chuprov. - Access mode: <http://www.cfin.ru/management/controlling/fsa./express.shtml>.
7. Kovalev S. M. Metody analiza i optimizatsii biznes-protsesov [Methods of analysis and optimization of business processes]. - [Electronic resource] / S. M. Kovalev, V. M. Kovalev. - Access mode: <http://www.betec.ru/index.php?id=6&sid=52>.
8. Chernenko Ya. A. Sravnitel'nyy analiz metodov diagnostiki biznes-protsesov [Comparative analysis of methods for diagnosing business processes] / Ya. A. Chernenko // Concept. - 2016. - V. 17. - P. 136–140.
9. Kozerod L. A. Metodika otsenki ekonomicheskoy effektivnosti biznes-protsesov predpriyatiya [Methodology for assessing the economic efficiency of business processes of the enterprise] / L. A. Kozerod // Bulletin of the NSU. Series: Socio-economic sciences. - 2009. - T. 9. - Vyp. 1. - P. 83–90.
10. Yesipova K. Metodyka otsinky efektyvnosti biznes-protsesov turystychnykh pidpryyemstv [Methods for assessing the effectiveness of business processes of tourism enterprises] / K. Yesipova // Bulletin of KNTEU. - 2012. - № 2. - P. 46–58.
11. Minukhin S. V. Formirovaniye kharakteristik biznes-protsesov i otsenok ikh effektivnosti dlya prinyatiya upravlencheskikh resheniy [Formation of characteristics of business processes and evaluations of their effectiveness for management decisions] / S. V. Minukhin, A. N. Besedovsky // Economics: problems of theory and practice. Collection of scientific works. Issue 191: In 4 volumes - Volume III. - 2004. - P. 675-681.
12. Matyushchenko S. E. Otsenka effektivnosti biznes-protsesov sel'skokhozyaystvennoy organizatsii [Estimation of efficiency of business processes of the agricultural organization] / S. E. Matyushchenko // Vestnik VGUIT. - 2013. - № 8. - P. 233–238.

УДК 360.035 : 001

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-282-287

СЕКИРОЖ Я. В.

Українська інженерно-педагогічна академія (УІПА)

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Економічна трансформація, становлення ринкових відносин, необхідність подолання кризового стану економіки України обумовили необхідність визначення інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств. Оскільки інноваційне забезпечення - домінуючий елемент механізму саморегулювання машинобудівних підприємств і водночас конкретна форма його функціонування. Інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств відбиває зв'язок між виробництвом та реалізацією продукту.

Пошук та впровадження управлінських заходів щодо покращення політики управління інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств дасть можливість суб'єктам господарювання в умовах нової економіки якісніше здійснювати фінансове управління стосовно забезпечення стабільного і поступального розвитку машинобудівних підприємств, оперативно реагувати на зміни його ринкового середовища, спостерігати за показниками, що впливають на ліквідність і фінансову рівновагу, визначати заходи щодо забезпечення підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності машинобудівних підприємств. Інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств як економічна категорія піддається управлінню, здійснення якого повинне відбуватися як в оперативному, тактичному і стратегічному аспектах.

Для успішного управління механізмом формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств необхідно завчасно передбачати пріоритети його загального розвитку, відслідковувати грошові потоки, раціонально управляти дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємств. Підприємства повинні суворо слідувати за строками погашення дебіторської заборгованості, не допускати її прострочення застосовуючи до порушників фінансові санкції; визначити для себе найоптимальнішу політику кредитування покупців та залучення товарних кредитів, розробляти власну і на її основі вибудовувати методику й процедуру діяльності, формувати на перспективу політику фінансування активів підприємств.

Ключові слова: механізм; результативність; інноваційне забезпечення; підприємство; стійкий розвиток; управління.

SEKIROZH Y.

Ukrainian Academy of Engineering and Pedagogy (UIPA)

MECHANISM OF FORMATION OF INNOVATIVE SUPPORT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Economic transformation, the formation of market relations, the need to overcome the crisis of the Ukrainian economy have necessitated the definition of innovative support for sustainable development of enterprises. Because innovative support is a dominant element of the mechanism of self-regulation of the enterprise and at the same time a specific form of its functioning. Innovative support for sustainable development of enterprises reflects the link between production and sales of the product.

The search for and implementation of management measures to improve the management policy of innovative support for sustainable development of enterprises will enable businesses in the new economy to better manage financial management to ensure stable and progressive development of the enterprise, respond quickly to changes in its market environment, monitor indicators on liquidity and financial balance, to determine measures to ensure the efficiency of financial and economic activities of the enterprise. Innovative provision of sustainable development of enterprises as an economic category is manageable, the implementation of which should take place in operational, tactical and strategic aspects.

For successful strategic management of the mechanism of innovative maintenance of sustainable development of the enterprise it is necessary to anticipate in advance priorities of its general development, to trace cash flows, rationally to manage receivables and accounts payable of the enterprise. The company must strictly follow the terms of repayment of receivables, not to allow its overdue by applying financial sanctions to violators; to determine for itself the most optimal policy of crediting of buyers and attraction of commodity credits, to develop own and on its basis to build a technique and procedure of activity, to form for the long-term policy of financing of activities of the enterprise.

Keywords: mechanism; effectiveness; innovative support; enterprise; sustainable development; management.

Актуальність теми дослідження. Економічна трансформація, становлення ринкових відносин, необхідність подолання кризового стану економіки України обумовили необхідність визначення інноваційного забезпечення стійкого розвитку підприємств. Оскільки інноваційне забезпечення - домінуючий елемент механізму саморегулювання підприємства і водночас конкретна форма його функціонування. Інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств відбиває зв'язок між виробництвом та реалізацією продукту. Цей зв'язок є причинно-наслідковим, суттєвим, необхідним і повторюваним, тобто об'єктивним економічним законом. Формування високого рівня стійкості підприємства залежить не тільки від його інноваційних потенційних можливостей, умов реалізації стратегічно-адаптивних напрямків розвитку та вирішення проблем оптимального використання ресурсного забезпечення, а й від використання ефективного механізму інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств.

Постановка проблеми. Сучасний етап інноваційного розвитку машинобудівних підприємств характеризується негативним поточним впливом значної кількості чинників, серед яких нестабільність податкового і регуляторного законодавства, інфляційні процеси, недоступність кредитних ресурсів, посилення конкуренції, невизначеність та низький рівень капіталізації фондового ринку, низький рівень інноваційної активності та багато інших. Недопущення або подолання негативного впливу визначених чинників є основою побудови ефективного механізму формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств. Інноваційне забезпечення стійкого розвитку підприємств є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме механізм інноваційного забезпечення стійкого розвитку підприємств характеризує ефективність операційно-тактичного, інвестиційно-фінансового та фінансово-економічного розвитку, а також відображає реноваційну здатність машинобудівних підприємств до розвитку та стабільності зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розробки механізму формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, але аналіз робіт свідчить про те, що визначені питання потребують подальших досліджень.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Аналіз наявної теоретичної бази досліджуваної проблеми показує, що методичні та практичні розробки, які стосуються розробки механізму формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку підприємств, який дає можливість розробити вирішальні правила управління стратегіями розвитку залежно від показників складових діяльності підприємства, розподілити підприємства на окремі групи й визначити критерій ефективності формування стійкості розвитку, потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розробка механізму формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств.

Викладення основного матеріалу. Стійкий розвиток підприємства – це комплексна, багатофакторна категорія, що відображає відтворювальний процес, який перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних процесів. Дана категорія характеризує економічні відносини, через які відбувається соціально-економічний розвиток підприємства. Комплексність інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств полягає у його здатності виконувати свої зобов'язання та забезпечувати подальший розвиток при збереженні кредито- та платоспроможності й відносній незалежності від змін внутрішніх та зовнішніх чинників [1-3]. Загальновизнано, що стійкість розвитку машинобудівних підприємств знаходиться в безпосередній залежності від загального стану, динаміки та ефективності використання виробничих ресурсів, які складають майновий базис для господарсько-виробничої діяльності підприємства й визначають специфіку трудових функцій його працівників в цілому. Взаємозв'язок факторів впливу на інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств представлено на рис.1.



Рис. 1. Взаємозв'язок факторів впливу на інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств

Слід зауважити, що не тільки наявність і використання інноваційного потенціалу підприємства виступає фактором формування і рівня прояву його стійкого розвитку, але і, навпаки, від рівня і спрямованості його прояву залежать динаміка та ефективність використання ресурсів, вибір пріоритетного для підприємства вектору економічної динаміки.

Умови, що зумовлюють залежність стійкого розвитку підприємства від ресурсних факторів його економічної динаміки:

- 1) динаміка зростання ресурсів повинна мати однозначну позитивну спрямованість;
- 2) виявлення спрямованості зміни ресурсних факторів економічної та інноваційної динаміки є однією з найважливіших управлінських завдань, вирішення якої забезпечить зростання інноваційної та фінансової активності підприємства;
- 3) визначення резервної частини ресурсного потенціалу слід розглядати як джерело інноваційно-економічного розвитку.

На сьогоднішній день функціонування будь-якого машинобудівного підприємства неможливе без інноваційного управління його господарською діяльністю. Саме через функцію управління відбувається процес координації дій основних параметрів стійкості на підприємстві, головною метою яких є досягнення поставлених цілей та виконання місії підприємства.

Функціонування підприємств в умовах жорсткої конкуренції на ринку і необхідність забезпечення належного фінансового стану потребують налагодження системи інноваційного управління основними напрямками та аспектами діяльності й стійкості розвитку підприємства. Цьому сприяє розробленню механізму формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств. Зважаючи на специфіку визначених завдань доречно виділити наступні складові механізму формування інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств:

- 1) принципи управління;
- 2) методи управління;
- 3) функції управління.

У принципах управління знаходять своє відзеркалення реноваційні правила, відповідно до яких формуються істотні вимоги, що пред'являються до процесу інноваційне забезпечення стійкого розвитку підприємств та причини, які обумовлюють нестійкий розвиток підприємства (рис.2).

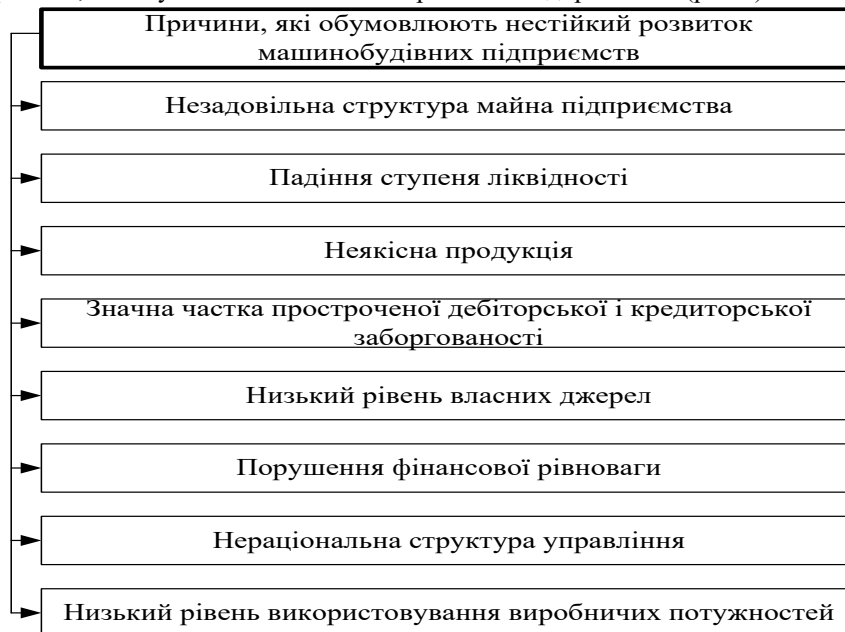


Рис. 2. Причини, які обумовлюють нестійкий розвиток підприємств

Наступною складовою механізму формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку підприємств: є методи та принципи управління (рис. 3). Методи управління - це сукупність прийомів і способів, за допомогою яких здійснюється дія на стійкий розвиток та вимір наслідків такої дії.

Інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств повинне комплексно і системно охоплювати усі види діяльності: виробничу, комерційну, маркетингову і економічну. Ефективність та результативність кожної з них впливає зрештою на загальні стратегічні результати діяльності підприємства в цілому. До основних методів управління стійким розвитком відносяться:

- 1) метод угруповання інформації для систематизації даних про інноваційну активність досліджуваного підприємства;
- 2) метод порівняння фактичних показників інноваційної активності підприємства з показниками минулих років, з плановими значеннями, з середньоспеціальним значеннями. Проведення вертикального і

горизонтального аналізу показників діяльності підприємства;

3) методи детермінованого факторного аналізу для оцінки впливу чинників внутрішнього і зовнішнього характеру на відхилення показників стійкого розвитку від заданого рівня;

4) метод відносних величин. Використання цього методу має на увазі розрахунок і оцінку відносних показників діяльності промислового підприємства.

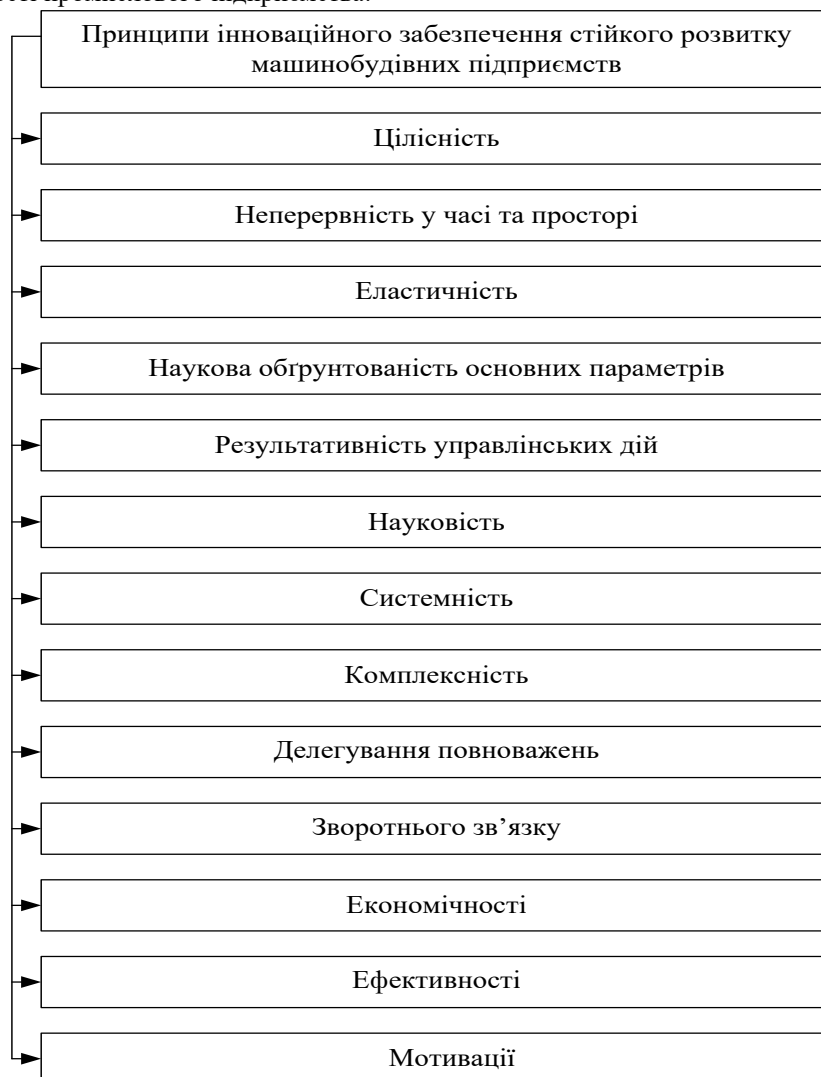


Рис. 3. Принципи організації інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств

Третій складовий інструментарію управління стійким розвитком є функції управління. Функції управління стійким розвитком підприємств включають:

1) планування зміни рівня ділової активності підприємства, включаючи розробку моделі оцінки інноваційної активності;

2) організація реалізації на практиці розробленої моделі оцінки стійкого розвитку підприємства;

3) облік і контроль результатів практичних розрахунків за створеними критеріями оцінки стійкого розвитку;

4) аналіз і регулювання відхилень планових і фактичних значень показників стійкого розвитку підприємства.

Інструментарій управління стійким розвитком потрібний для підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства. Цей інструментарій потрібний персоналу, що управляє, для розробки стратегічних і тактичних планів діяльності. За допомогою інструментарію управління стійким розвитком відкривається можливість розробити такий механізм формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку підприємств, який дозволить виявити усі сильні та слабкі сторони в діяльності підприємства, і на цій основі добитися максимальних результатів. Управління стійким розвитком - це безперервний процес, який повинен здійснюватися на підприємстві упродовж усього періоду його існування. Управління повинно поєднувати в собі взаємодію усіх елементів інструментарію на оперативному, тактичному і стратегічному рівнях. Стратегічний рівень припускає розробку і структуризацію цілей функціонування підприємства, вибір методів управління, вироблення системи

показників для оцінки, а так само координацію зусиль на усіх рівнях управління, спрямованих на підвищення ефективності управління стійким розвитком підприємства в цілому. Тактичний рівень припускає проведення ретроспективної оцінки управління стійким розвитком, проведення факторного аналізу істотних показників і оцінку впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на систему управління. На цьому рівні відповідно до отриманих результатів проводиться розробка планів і програм на майбутній період. На тактичному рівні відбувається формування річних планів і бюджетів. Робиться календарне планування заходів, спрямованих на підвищення результативності діяльності підприємства. Оперативний рівень поєднує в собі оцінки: забезпеченості ресурсами, виконання плану, ефективності використання ресурсів, інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств. На цьому етапі робиться щоденний моніторинг виконання планів, дотримання нормативів; робиться аналіз відхилень і вносяться коригування у виробничу програму. Оперативний рівень покликаний забезпечувати безперервний процес управління стійким розвитком підприємства.

Механізм формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств представлено на рис. 4.



Рис. 4. Механізм формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств

Отже, пошук та упровадження управлінських заходів щодо покращення політики управління інноваційним забезпеченням стійкого розвитку машинобудівних підприємств дасть можливість суб'єктам господарювання в умовах нової економіки якісніше здійснювати фінансове управління стосовно забезпечення стабільного і поступального розвитку підприємства, оперативно реагувати на зміни його ринкового середовища, спостерігати за показниками, що впливають на ліквідність і фінансову рівновагу, визначати заходи щодо забезпечення підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств. Інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств як економічна категорія піддається управлінню, здійснення якого повинне відбуватися як в оперативному, тактичному і стратегічному аспектах. В управлінні стійким розвитком велику роль грає розроблений інструментарій, до складу якого включено структурне представлення об'єкту управління, принципи, методи і функції управління, часовий аспект управління.

Висновок. Для успішного управління механізмом формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку підприємства необхідно завчасно передбачати пріоритети його загального розвитку, відслідковувати грошові потоки, раціонально управляти дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства. Підприємства повинні суворо слідкувати за строками погашення дебіторської заборгованості, не допускати її прострочення застосовуючи до порушників фінансові санкції; визначити для себе найоптимальнішу політику кредитування покупців та залучення товарних кредитів, розробляти власну і на її основі вибудовувати методику й процедуру діяльності, формувати на перспективу політику фінансування активів підприємств. Крім радикальних напрямів підвищення рівня ліквідності і ділової активності підприємств потрібно проводити пошук внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості діяльності і досягненню беззбиткової роботи за рахунок більш повного використання виробничої

потужності підприємств, підвищення якості і конкурентоздатності товарів, зниження їх собівартості, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення непродуктивних витрат і втрат.

Література

1. Borysova, O.O. (2017), "Innovative development of the economic security of enterprises restaurant business", Abstract of Ph.D. dissertation, Economic Security of enterprises, University of Economy and Law "KROK", Kyiv, Ukraine.
2. Buryj, S.A. (2014), "Innovative potential in the sphere of hotel and restaurant business and tourism", *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*, Vol. 5, no. 2, pp.201—205.
3. Vikarchuk, O.I. (2009), "Innovative potential: the basis of development of enterprise development strategy", *Visnyk KhNPI*, Vol. 8, pp. 136—143.
4. Voronzhak, P.V. (2016), "Organizational and economic tools of the strategy of innovative development of the industrial enterprise", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises (by areas of economic activity), Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine.
5. Hryn'ov, A.V. (2003), "Estimation of the innovative potential of the enterprise", *Problemy nauky*, Vol. 12, pp. 12—17.
6. Huk, O.V. Dejneka, O.S. and Lieksin, R.I. (2016), "Innovative potential as a tool for providing innovation development of the enterprise", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, Vol. 14, pp. 348—351.
7. Hurochkina, V.V. (2015), "Innovative potential of enterprises: essence and system of protection", *Ekonomika: realii chasu*, Vol. 5, no. 21, pp.51—57.
8. Ivanilova, O.A. (2011), "Methodological approaches to increasing the efficiency of production on an innovative basis", *Efektivna ekonomika*, Vol. 8, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=667>
9. Levchenko, Yu.H. (2012), "The essence and components of the innovative potential of the enterprise", *Naukovi pratsi NUKhT*, Vol. 43, pp.57—61.
10. Sydorhuk, I.P. (2014), "Essence, structure and features of estimation of industrial enterprise' innovation potential", *Ekonomika i rehion*, Vol. 2, no. 45, pp. 97—101.
11. Desruelle, P. and Nepelski, D. (2017), "The "Innovation Radar": A New Policy Tool to Support Innovation Management", 45th Research Conference on Communication, Information and Internet Policy, Antonin Scalia Law School George Mason University, Arlington, [Online], available at: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.294_4104 (Accessed 10 Feb 2018).
12. Leyden, D. (2016), "Public sector entrepreneurship and the creation of a sustainable innovative economy", *Small Business Economics*, Vol. 46, no. 4, pp. 553—564.
13. Mazzucato, M. (2016), "From market fixing to market_creating: a new framework for innovation policy", *Industry and Innovation*, Vol. 23, no. 2, pp. 140—156.

References

1. Borysova, O.O. (2017), "Innovative development of the economic security of enterprises restaurant business", Abstract of Ph.D. dissertation, Economic Security of enterprises, University of Economy and Law "KROK", Kyiv, Ukraine.
2. Buryj, S.A. (2014), "Innovative potential in the sphere of hotel and restaurant business and tourism", *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*, Vol. 5, no. 2, pp.201—205.
3. Vikarchuk, O.I. (2009), "Innovative potential: the basis of development of enterprise development strategy", *Visnyk KhNPI*, Vol. 8, pp. 136—143.
4. Voronzhak, P.V. (2016), "Organizational and economic tools of the strategy of innovative development of the industrial enterprise", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises (by areas of economic activity), Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine.
5. Hryn'ov, A.V. (2003), "Estimation of the innovative potential of the enterprise", *Problemy nauky*, Vol. 12, pp. 12—17.
6. Huk, O.V. Dejneka, O.S. and Lieksin, R.I. (2016), "Innovative potential as a tool for providing innovation development of the enterprise", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, Vol. 14, pp. 348—351.
7. Hurochkina, V.V. (2015), "Innovative potential of enterprises: essence and system of protection", *Ekonomika: realii chasu*, Vol. 5, no. 21, pp.51—57.
8. Ivanilova, O.A. (2011), "Methodological approaches to increasing the efficiency of production on an innovative basis", *Efektivna ekonomika*, Vol. 8, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=667>
9. Levchenko, Yu.H. (2012), "The essence and components of the innovative potential of the enterprise", *Naukovi pratsi NUKhT*, Vol. 43, pp.57—61.
10. Sydorhuk, I.P. (2014), "Essence, structure and features of estimation of industrial enterprise' innovation potential", *Ekonomika i rehion*, Vol. 2, no. 45, pp. 97—101.
11. Desruelle, P. and Nepelski, D. (2017), "The "Innovation Radar": A New Policy Tool to Support Innovation Management", 45th Research Conference on Communication, Information and Internet Policy, Antonin Scalia Law School George Mason University, Arlington, [Online], available at: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.294_4104 (Accessed 10 Feb 2018).
12. Leyden, D. (2016), "Public_sector entrepreneurship and the creation of a sustainable innovative economy", *Small Business Economics*, Vol. 46, no. 4, pp. 553—564.
13. Mazzucato, M. (2016), "From market fixing to market_creating: a new framework for innovation policy", *Industry and Innovation*, Vol. 23, no. 2, pp. 140—156.

УДК 658.014

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-288-291

ЮХМАН Я. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ АДАПТАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна економіка характеризується високим рівнем динамічності та нестабільності, існуючі теорії не завжди можуть вирішувати виникаючі питання та розв'язувати існуючі завдання тому для їх вирішення необхідно розробляти креативні нестандартні рішення і підходи. Успішне функціонування і розвиток сучасних промислових підприємств багато в чому визначається можливостями їх адаптації до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, а ефективне управління підприємством можливо тільки при цілеспрямованій і своєчасній адаптації підприємства до мінливих ринкових умов.

Техніко-технологічне відставання промислових підприємств, недостатнє врахування змін впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, низький рівень інвестицій в модернізацію виробництва, зниження потенціалу кваліфікованих кадрів є об'єктивними причинами низького рівня їх конкурентоспроможності. Це змушує досліджувати дану проблематику для оцінки адаптації потенціалу промислових підприємств і виявлення перспективних можливостей, з метою повного і комплексного їх використання.

Для відповідності новим викликам глобальної економіки моделі управління соціально-економічними системами повинні володіти високою швидкістю впровадження новітніх досягнень науки, техніки, технології в діяльність компанії; здатністю до автоматичної абсорбції інновацій, розпізнаванню прихованих трендів і проблем майбутнього; здатністю до прискореного вилучення застарілих елементів всіх підсистем компанії; широким спектром навичок і гнучких моделей комерціалізації згенерованих на промисловому підприємстві інновацій.

Сучасні тенденції зміни економіки зумовлюють в необхідності вертикальної інтеграції як умови забезпечення економічного розвитку промислових підприємств. Консолідація капіталу, налагодження зв'язків і узгоджена взаємодія виступають умовами забезпечення нарощування адаптаційного потенціалу промислових підприємств. Система взаємодій дозволяє раціонально використовувати ресурси, що створює додаткову синергію. Однак інтеграційні процеси викликають проблеми, що вимагають продукування ефективної системи управління на основі проведеного комплексного аналізу діяльності промислового підприємства з використанням сукупності методів та моделей.

Ключові слова: промислові підприємства, методи, моделі, адаптивний потенціал, ефективність управління.

YUKHMAN Ya.

Lviv Polytechnic National University

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ASSESSMENT OF THE ADAPTIVE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The modern economy is characterized by a high level of dynamism and instability, existing theories cannot always solve emerging issues and solve existing problems, therefore, to solve them, it is necessary to develop creative non-standard solutions and approaches. The successful functioning and development of modern industrial enterprises is largely determined by the possibilities of their adaptation to the ongoing changes in the external environment, and effective enterprise management is possible only with targeted and timely adaptation of the enterprise to changing market conditions.

The technical and technological backwardness of industrial enterprises, insufficient consideration of changes in the influence of the internal and external environment, a low level of investment in modernization of production, a decrease in the potential of qualified personnel are objective reasons for their low level of competitiveness. This forces us to investigate this issue in order to assess the adaptation of the potential of industrial enterprises and identify promising opportunities in order to fully and comprehensively use them.

To meet the new challenges of the global economy, the management models of socio-economic systems must have a high speed of introducing the latest achievements of science, technology, technology into the activities of companies; the ability to automatically absorb innovations, recognize hidden trends and problems of the future; the ability to accelerate the removal of obsolete elements of all subsystems of the company; a wide range of skills and flexible models of commercialization of innovations generated in an industrial enterprise.

Modern trends in economic change necessitate vertical integration as a condition for ensuring the economic development of industrial enterprises. Capital consolidation, networking and coordinated interaction are the conditions for building up the adaptive capacity of industrial enterprises. The system of interactions allows the rational use of resources, creates additional synergy. However, integration processes cause problems that require the development of an effective management system based on a comprehensive analysis of the activities of an industrial enterprise using a set of methods and models.

Key words: industrial enterprises, methods, models, adaptive potential, management efficiency.

Актуальність теми дослідження. Сучасна економіка характеризується високим рівнем динамічності та нестабільності, існуючі теорії не завжди можуть вирішувати виникаючі питання та розв'язувати існуючі завдання тому для їх вирішення необхідно розробляти креативні нестандартні рішення і підходи. Успішне функціонування і розвиток сучасних промислових підприємств багато в чому визначається можливостями їх адаптації до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, а ефективне управління підприємством можливо тільки при цілеспрямованій і своєчасній адаптації підприємства до мінливих ринкових умов.

Промислове підприємство представляє собою складну виробничо-технологічну систему, яка характеризується єдністю і комплексним взаємозв'язком засобів виробництва, має план, стратегії розвитку,

які спрямовані на ефективне використання потенціальних ресурсів. Але підприємство постійно відчуває дефіцит ресурсів та функціонує в режимі загостреної конкуренції.

Постановка проблеми. Техніко-технологічне відставання промислових підприємств, недостатнє врахування змін впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, низький рівень інвестицій в модернізацію виробництва, зниження потенціалу кваліфікованих кадрів є об'єктивними причинами низького рівня їх конкурентоспроможності. Це змушує досліджувати дану проблематику для оцінки адаптації потенціалу промислових підприємств і виявлення перспективних можливостей, з метою повного і комплексного їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методичних аспектів оцінки адаптаційного потенціалу промислових підприємств присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: Верба В. та Гребешкова О. [1], Іванова М. та Маркус О. [2], Коюда В. та Костіна О. [3], Міщенко А. [4], Прохорова В. і Ярмолюк В. [5], Тридід О. [6], Фатхутдінов Р. [7], Федулова Л. [8], Чобіток В [9] та ін.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Не дивлячись на значні досягнення в формуванні методичних аспектів оцінки адаптаційного потенціалу промислових підприємств, які ґрунтуються на наукових дослідженнях і накопиченому досвіді, залишається багато невирішених теоретичних і прикладних питань.

Постановка завдання. Метою статті є аналізування методичних аспектів оцінки адаптаційного потенціалу промислових підприємств, що надасть змогу сучасним промисловим підприємствам проводити аналіз своєї діяльності, виявляти сильні та слабкі сторони, що буде підґрунтям для підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Викладення основного матеріалу. Сучасні умови господарювання пред'являє нові вимоги до організації стратегічного управління системами. Зміна парадигми моделі управління промисловими підприємствами повинна враховувати наступні вектори розвитку, а саме:

- прискорення інформаційного і товарного обміну;
- зростання кількості та складності системи зв'язків між різними діючими суб'єктами;
- значного скорочення термінів життєдіяльності промислових підприємств на ринку;
- динамічної зміни пріоритетів споживачів тощо.

Для відповідності новим викликам глобальної економіки моделі управління соціально-економічними системами повинні володіти високою швидкістю впровадження новітніх досягнень науки, техніки, технології в діяльність компаній; здатністю до автоматичної абсорбції інновацій, розпізнаванню прихованих трендів і проблем майбутнього; здатністю до прискореного вилучення застарілих елементів всіх підсистем компанії; широким спектром навичок і гнучких моделей комерціалізації згенерованих на промисловому підприємстві інновацій.

Вітчизняні промислові підприємства мають багато можливостей для підвищення ефективності своєї діяльності. Нераціональне використання потенціальних ресурсів, недосконалість управління методів промисловим підприємством призводить до появи втрати можливостей, щодо завоювання нових ринків та як результат, до значних втрат. Відповідно, необхідно оцінювати та формувати адаптаційний потенціал промислового підприємства, як важливу системну категорію.

Ефективне управління промисловим підприємством - включає сукупність принципів, методів, інструментів і сполучних процесів, що забезпечують стабільність функціонування і цілеспрямований його розвиток в мінливому і турбулентному середовищі. Стабільність і розвиток є основними напрямками реалізації промисловим підприємством свого сукупного адаптаційного потенціалу.

Незважаючи на велику кількість методів і моделей, які звичайно використовують у практиці управління промисловим підприємством, зміни, які відбуваються у сучасній економіці обмежують можливість використання деяких з них. Сукупність комплексу багатоаспектних методів та методик вимагають використання кількісних і якісних індикаторів, які відображають в динаміці адаптаційний потенціал діяльності промислового підприємства. Ці індикатори є ефективним інструментом управління економічними процесами на вітчизняних промислових підприємствах в динамічній ринковому середовищі.

Для використання сукупності методів та моделей можуть бути сформовані індикатори для аналізу адаптивного потенціалу, які бувають чотирьох типів (рис.1).

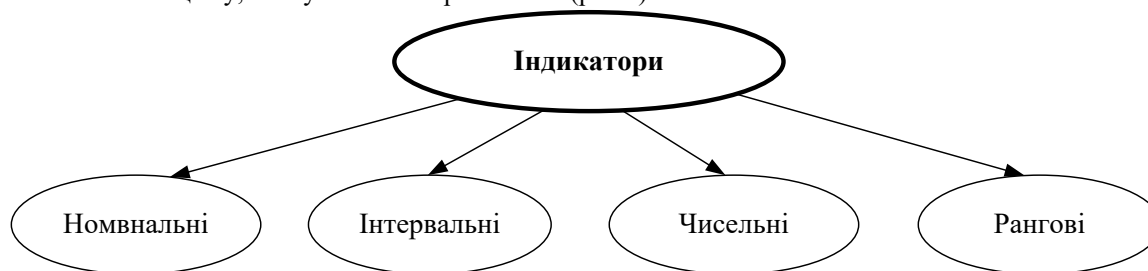


Рис. 1. Види індикаторів для використання сукупності методів і моделей

Всі дані, які підходять під один із цих типів, можуть бути проаналізовані за допомогою формальних методів. Будь-який набір даних може бути адекватно представлений комбінацією перерахованих типів.

Сутність методів оцінки адаптивного потенціалу промислових підприємств наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Сутність методів та моделі оцінки адаптивного потенціалу промислових підприємств

Назва методу або моделі	Сутність	Переваги	Недоліки
Методи теорії ігор	Математичний апарат, що розглядає конфліктні ситуації, а також ситуації спільних дій	Дозволяє приймати рішення за умов невизначеності та ризику	Вимагає необхідність володіння методами та технологіями, за допомогою яких можна звести реальну задачу до теоретичної
Матричні методи	Метод якісного аналізу позиціонування підприємства в конкурентному середовищі	Дозволяє визначити конкурентну позицію підприємства на ринку відносно інших учасників	Необхідність значних об'ємів вхідної інформації
Методи сітьового аналізу	Сукупність розрахункових методів, організаційних і контрольних заходів щодо планування й управління комплексом робіт за допомогою сітьового графіка (сітьової моделі)	Дозволяє обґрунтовано й оперативно виявляти резерви	Чисельність її складових, різноманітність її елементів
Коефіцієнтні методи	Визначення відносних характеристик комплексного характеру на основі сформованого набору показників	Оцінка конкурентоспроможності на конкретному ринку на основі детального вивчення виробничих, збутових, фінансових можливостей підприємства, організації управління	Обмежене коло, переважно абсолютних показників, відсутність належної систематизації запропонованих показників
Методи економіко-математичного моделювання	Знаходження кількісних виразів зв'язків економічних показників і інвестиційно-інноваційних факторів їх визначення	Дозволяє урахувати вплив зовнішніх та внутрішніх чинників при прогнозуванні	Значні часові затрати, значні обсяги вихідної інформації для максимально точного моделювання
Методи експертних оцінок	Надання обґрунтованої експертної оцінки	Висока ступінь адаптивності а гнучкості результатів	Суб'єктивізм експертної оцінки, зниження достовірності результатів
Метод сценаріїв	це сукупність прийомів витонченого викладу процедур підготовки і реалізації будь-яких рішень, у тому числі й господарських	Відхилення результативного показника розраховується з урахуванням взаємовпливу діючих факторів. Сприяє отриманню достатньо наочної картини для різноманітних варіантів реалізації проектів. Надає інформацію про чутливість і можливі відхилення. Може бути легко реалізований у середовищі <i>Excel</i>	Існує певна складність побудови реалістичних сценаріїв «найгіршого» та «найкращого» поєднання подій; розрахунку значень ймовірностей здійснення даних сценаріїв. Прояв наслідків обмеженої кількості ймовірних комбінацій змінних
Імітаційне моделювання	метод дослідження, при якому вивчається система замінюється моделлю, з достатньою точністю описує реальну систему, з якої проводяться експерименти з метою отримання інформації про цю систему	Допомагає врахувати максимально можливу кількість факторів. Особливо ефективним є в тих випадках, коли досліджувані взаємозв'язки складні, носять стохастичний характер і не можуть бути змодельовані в умовах об'єктивного експерименту. Можливість здобуття інтервальних, а не точкових характеристик результативних показників. Сприяє значному підвищенню якості прогнозування та прийнятих інвестиційних рішень в цілому	Труднощі сприйняття імітаційних моделей через їх математичну складність і громіздкість. Застосування методу вимагає використання спеціальних математичних пакетів. Трудомісткість і дорожнеча створення моделей. Висока залежність точності результату від відповідності створеної моделі об'єкту. Неточність результатів під час використання спрощених допусків у моделі

Недостатньо розроблені деякі аспекти методичного та інформаційного забезпечення управління процесами адаптації підприємства до динамічного і турбулентного середовища. В даний час домінує побудова замкнених систем управління виробничо-економічними системами, що не дозволяє керівництву попереджати непередбачені зміни зовнішнього і внутрішнього середовища промислового підприємства,

тобто швидкість реакції системи управління недостатня для ефективної діяльності в ринково-орієнтованій економіці.

Висновок. Отже, сучасні тенденції зміни економіки зумовлюють в необхідність вертикальної інтеграції як умови забезпечення економічного розвитку промислових підприємств. Консолідація капіталу, налагодження зв'язків і узгоджена взаємодія виступають умовами забезпечення нарощування адаптаційного потенціалу промислових підприємств. Система взаємодій дозволяє раціонально використовувати ресурси, що створює додаткову синергію. Однак інтеграційні процеси викликають проблеми, що вимагають продукування ефективної системи управління на основі проведеного комплексного аналізу діяльності промислового підприємства з використанням сукупності методів та моделей.

Література

1. Верба В.А., Гребешкова О.М. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 5. — С. 52–59.
2. Іванова М.І., Маркус О.Е. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності / Економічний простір. — 2011. - №48/2. — С. 189 - 196.
3. Коюда В.О., Костіна О.М. Антикризова програма – основа системи антикризового управління підприємством / Бизнес -Информ. — 2009. — № 12. — С. 47-49.
4. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. / К.: “Центр навчальної літератури”, 2004. - 366 с.
5. Прохорова В.В., Ярмолук В.І. Інноваційні перетворення як структурний елемент антикризового управління підприємством / Экономика и управление. — 2013. — № 2. — С. 28-33.
6. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємства: моногр. /Харків: ХДЕУ, 2008. - 364 с.
7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / М.: ИНФРА - М, 2000. - 312 с.
8. Федулова Л.І. Менеджмент організацій / К.: Лібра, 2003. — 484 с.
9. Чобіток В.І. Методи оцінки потенціалу конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / Научно – практический журнал «Экономика и управление». — 2011. - №5, С. 168-174.
10. <https://uk.wikipedia.org/>

References

1. Verba V.A., Hrebeshkova O.M. Analitichna otsinka upravlin'skykh tekhnolohii rozvytku ukrainskykh pidpriemstv / Aktualni problemy ekonomiky. — 2010. — № 5. — S. 52–59.
2. Ivanova M.I., Markus O.E. Porivnialna kharakterystyka metodiv otsinky konkurentospromozhnosti / Ekonomichnyi prostir. — 2011. - №48/2. — S. 189 - 196.
3. Koiuda V.O., Kostina O.M. Antykryzova prohrama – osnova systemy antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvom / Byznes - Ynform. — 2009. — № 12. — S. 47-49.
4. Mishchenko A.P. Stratehichne upravlinnia: navch. posib. / K.: “Tsentr navchalnoi literatury”, 2004. - 366 s.
5. Prokhorova V.V., Yarmoliuk V.I. Innovatsiini peretvorennia yak strukturnyi element antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvom / Ekonomika y upravleniye. — 2013. — № 2. — S. 28-33.
6. Trydid O.M. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm rozvytku pidpriemstva: monohr. /Kharkiv: KhDEU, 2008. - 364 s.
7. Fatkhutdinov R. A. Konkurentosposobnost: ekonomika, stratehiya, upravleniye / M.: YNFRA - M, 2000. - 312 s.
8. Fedulova L.I. Menedzhment orhanizatsii / K.: Libra, 2003. — 484 s.
9. Chobitok V.I. Metody otsinky potentsialu konkurentospromozhnosti mashynobudivnykh pidpriemstv / Nauchno – praktycheskyi zhurnal «Ekonomika y upravleniye». — 2011. - №5, S. 168-174.
10. <https://uk.wikipedia.org/>

Рецензія/Peer review : 19.06.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 37.01:378.01

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-292-297

ПРИГУНОВ О. В.

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

«ІДЕАЛЬНА МОДЕЛЬ» НАВЧАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧНОГО ПІДРОЗДІЛУ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЗВО

Серед головних складових діяльності підприємств, установ та організацій, які забезпечують їх конкурентоспроможність у сучасних умовах виділяють три: автоматизація, персонал і менеджмент. Отже, виникає питання перевірки якісних і кількісних характеристик кадрового забезпечення на відповідність ліцензійним вимогам провадження освітньої діяльності структурними підрозділами ЗВО і прийняття рішення щодо оцінювання і порівняння наявного освітнього потенціалу. Ефективність такої перевірки наразі неможлива без застосування новітніх інформаційних систем і технологій, що вимагає розробки відповідних підходів, моделей і механізмів

Стаття присвячена дослідженню та розробці підходів до формування ідеальної моделі навчально-педагогічного підрозділу ЗВО з метою забезпечення підготовки здобувачів вищої освіти.

Ключові слова: якість діяльності ЗВО, методика оцінювання, рейтинг навчально-педагогічних підрозділів.

PRIHUNOV O.

Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia

"IDEAL MODEL" OF THE EDUCATIONAL AND PEDAGOGICAL DEPARTMENT IN THE SYSTEM OF EVALUATION OF EMPLOYEES TO ENSURE THE QUALITY OF ACTIVITIES

The effective implementation of personnel policy of enterprises depends on the existing management system of available labor resources, to assess the state of which is used primarily a set of quantitative indicators that meet the fundamental goals.

Among the main components of enterprises, institutions and organizations that ensure their competitiveness in modern conditions are three: automation, personnel and management. Thus, there is a question of checking the qualitative and quantitative characteristics of staffing for compliance with the licensing requirements of educational activities by structural units of the universities and deciding on the assessment and comparison of existing educational potential. The effectiveness of such verification is currently impossible without the use of the latest information systems and technologies, which requires the development of appropriate approaches, models and mechanisms.

The article is devoted to the research and development of approaches to the formation of an ideal model of the educational and pedagogical subdivision of the universities in order to ensure the training of applicants for higher education.

In the course of the research the concept of "ideal models" of educational and pedagogical subdivision is defined, the approach to formation of "ideal models" of educational and pedagogical subdivision in system of estimation of workers for maintenance of quality of activity of ZVO, the improved methodical approach training of applicants for higher education, which, in contrast to similar models, studies the quantitative, qualitative composition of research and teaching staff of the unit, as well as indicators of their general and individual achievements.

Key words: quality of free economic activity, assessment methods, rating of educational and pedagogical subdivisions.

Ефективна реалізація кадрової політики підприємств залежить від сформованої системи управління наявними трудовими ресурсами, задля оцінки стану якої застосовується перш за все сукупність кількісних показників, що відповідають поставленим фундаментальним цілям [1]. На формування цілей впливають зовнішні і внутрішні фактори.

Заклади вищої освіти не є виключенням, від професорсько-викладацького складу (ПВС) якого вимагається відповідати ліцензійним вимогам провадження освітньої діяльності, серед яких, передусім, такі кількісні і якісні характеристики:

- наявність відповідного стажу науково-педагогічної роботи;

- наявність наукового ступеню та/або вченого звання;

- відсоткове(кількісне) співвідношення до загальної чисельності здобувачів відповідного ступеня вищої освіти;

- наявність постійних трудових відносин, оформлених до вимог чинного законодавства та інші.

Кожен заклад вищої освіти визначає і затверджує статутом і положеннями організаційну структуру – статус і функції його структурних підрозділів, основними серед яких є факультети, кафедри, бібліотека. Базовим структурним підрозділом, що провадить освітню, методичну та/або наукову діяльність за певною спеціальністю є кафедра. Об'єднання кафедр та/або лабораторій в єдиний структурний підрозділ називають факультетом [2].

Метою дослідження є удосконалення методичного підходу щодо оцінювання якості діяльності базового структурного підрозділу ЗВО, що забезпечує підготовку здобувачів вищої освіти, який стимулювання діяльності на покращення освіти в університеті.

Основним завданням дослідження є розробка підходів до формування «ідеальної моделі» навчально-педагогічного підрозділу в системі оцінювання працівників для забезпечення якості діяльності ЗВО.

Постановка проблеми. Серед головних складових діяльності підприємств, установ та організацій, які забезпечують їх конкурентоспроможність у сучасних умовах виділяють три: автоматизація, персонал і менеджмент. Отже, виникає питання перевірки якісних і кількісних характеристик кадрового забезпечення на відповідність ліцензійним вимогам провадження освітньої діяльності структурними підрозділами ЗВО і прийняття рішення щодо оцінювання і порівняння наявного освітнього потенціалу. Ефективність такої перевірки наразі неможлива без застосування новітніх інформаційних систем і технологій, що вимагає розробки відповідних підходів, моделей і механізмів [3].

Виклад основного матеріалу. Для розв'язання поставленого питання пропонується застосувати модифікований оптимізаційний метод прийняття рішення – метод варіювання зваженої суми критеріїв (метод лінійної згортки) [4].

Отже, нехай $A = \{a_1, a_2, \dots, a_n\}$ – множина допустимих альтернатив, яка відповідає n структурним підрозділам ЗВО, що оцінюються за m критеріями. Кожен з критеріїв визначається наявністю якісної або кількісної характеристики кадрового складу кожного структурного підрозділу.

Кожній альтернативі $a_i \in A$ поставимо у відповідність m числових показників $x_{i1} = X_1(a_i), \dots, x_{im} = X_m(a_i)$, де $X_j(a_i)$ – функція або механізм перетворення у числовий показник x_{ij} значення оцінки a_i альтернативи за j -м критерієм у межах вибраної числової шкали.

Набір m чисел (w_1, \dots, w_m) відповідає критеріям оцінювання альтернатив і визначає за кожним критерієм переваги ЗВО щодо наявної характеристики структурного підрозділу (далі ваговий коефіцієнт важливості критеріїв w_j). Такий коефіцієнт може застосовуватись для визначення пріоритетів і в якості елемента впливу (регулятора) на напрями подальшого стратегічного розвитку науково-педагогічного персоналу.

Тоді прийняття рішення щодо оцінювання і порівняння наявного освітнього потенціалу ЗВО полягає у впорядкуванні наявних альтернатив $a_i \in A$ за спаданням значення функції цінності v_i , представлену таким виразом:

$$v_i = \sum_{j=1}^m w_j x_{ij}, \quad (1)$$

$$\sum_{j=1}^m w_j = 1, \quad (2)$$

де $i=1..n, 0 < w_j$.

Водночас виконання основної властивості функції цінності залежить від підходів в отриманні аналітичних (скалярних) значень за кожним критерієм, тобто у способах визначення значень $X_j(a_i)$.

Для вирішення цієї проблеми і забезпечення ефективності оцінювання альтернатив, пропонується визначені критерії розподілити на k груп, що забезпечать порівнянність їх значень за задалегідь обраною шкалою $P = \{p_1, p_2, \dots, p_k\}$. Тоді P – це порогове значення функції цінності, а формула її розрахунку для підрозділу d матиме такий вигляд:

$$v_d = \sum_{i=1}^k v_{di}, \quad (3)$$

де $v_{di} \in [-\infty; p_i]$.

Вибір конкретних значень p_i здійснюється експертною групою, виходячи з міркувань важливості i -ї групи критеріїв.

У таблиці 1 наведено приклад розрахунку рейтингу кафедр у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса за 2018 календарний рік.

У таблиці 1 також показано такі проблемні місця діяльності кафедр університету:

1. Низька чисельність основного кадрового складу ПВС кафедр з номерами: 3, 9, 10, 12, 13. Що ставить під сумнів можливість акредитації спеціальностей відповідної випускової кафедри.

2. Щодо роботи з аспірантами і докторантами кафедри №3. Від'ємний показник свідчить про переважуючу кількість відрахувань над випуском аспірантів і докторантів, що ставить під сумнів доцільність подальшого існування аспірантури/докторантури.

3. Недостатня робота зі студентами працівників ПВС кафедр з номерами: 6, 8, 9, 11, 12, 13.

4. Низькі показники індивідуальної роботи ПВС кафедр з номерами: 7, 11, 12, 13.

Як слідує з таблиці 1, в деяких випадках низькі результати роботи зі студентами обґрунтовуються

недостатньою чисельністю основного кадрового складу (кафедри з номерами 9, 12, 13), в інших – недостатньо увагою до виконання роботи зі студентами (кафедри з номерами 6, 8, 11). Обидва випадки вимагають прийняття адміністрацією управлінських рішень, якими можуть стати зміни у керівництві кафедр або зміни в організаційній структурі університету.

Таблиця 1

Приклад розрахунку рейтингу кафедр

Кафедра	Рейтинг	(Ш) усього	ПВС (С) усього	ПВС (Ш)	ПВС (Ш, зрост.)	ПВС склад (С)	ПВС (С, зрост.)	РЗ студенти	РЗ асп.докт.	Рейтинг ІР
Кафедра №1	241,10	10	2	66	4	1,00	0,00	60,00	30,00	80,10
Кафедра №2	223,20	10	2	67	13	0,00	0,00	60,00	0,36	82,84
Кафедра №3	183,29	6	1	41	2	1,00	0,67	60,00	-12,73	91,35
Кафедра №4	170,50	11	4	40	6	7,00	1,00	60,00	0,00	56,50
Кафедра №5	157,97	9	0	51	0	0,00	0,00	60,00	0,00	46,97
Кафедра №6	144,66	9	3	55	7	6,67	0,67	8,00	12,50	54,83
Кафедра №7	141,00	11	4	43	4	5,67	0,67	54,84	5,00	27,83
Кафедра №8	132,38	10	0	57	1	0,00	0,00	13,56	10,00	50,83
Кафедра №9	116,92	6	1	39	5	1,67	0,33	7,00	6,79	57,14
Кафедра №10	110,97	6	3	34	0	3,33	0,33	24,83	15,00	33,47
Кафедра №11	81,76	8	3	53	1	2,00	0,00	2,50	0,36	22,90
Кафедра №12	79,31	5	2	34	3	4,00	0,33	15,00	0,00	22,98
Кафедра №13	78,63	5	1	33	6	3,67	0,33	6,00	0,00	29,63
...

Подані у таблиці дані показують, що для оцінювання якості діяльності кафедри критерії оцінювання розподілено на такі групи і підгрупи (рис.1).



Рис. 1. Схема розподілення критеріїв оцінювання на групи та підгрупи

Як було показано раніше, кожна з груп критеріїв може мати свою функцію цінності і шкалу оцінювання. В даному випадку функції цінності обрано різні, а шкалу оцінювання однаковою – від $[-\infty; 100]$. Тому порогове значення функції цінності $P=300$.

Розглянемо побудову функції цінності для оцінювання кадрового складу навчально-педагогічного підрозділу. Для цього введемо поняття «ідеальної моделі» навчально-педагогічного підрозділу.

«Ідеальна модель» навчально-педагогічного підрозділу (ІМНПП) – це формальні вимоги до кадрового забезпечення підрозділу, яких достатньо для досягнення цим підрозділом поставлених цілей.

Припустимо, що поточною ціллю умовної випускової кафедри є успішне акредитування відповідної спеціальності за кількома освітніми рівнями. Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти (далі – Національне агентство) встановлено вимоги до кадрового, технічного і організаційного забезпечення такої спеціальності [5].

Вимоги Національного агентства до кадрового забезпечення стають індикаторами діяльності науково-педагогічних підрозділів університету і критеріями ІМНПП (таблиці 2, 3). Зауважимо, що перелік критеріїв ІМНПП не обмежується критеріями, наведеними у таблицях 2 і 3, і за потреби може бути розширений.

Таблиця 2

Нарахування балів за відповідність кадрового складу кафедри (розроблено автором)

Максимальна кількість балів за відповідність кадрового складу кафедри				67
Якісні характеристики ПВС (ступінь +звання)	Кількісні характеристики ПВС	Ваговий коеф.	Балів за особу	Усього
(x_i)	(k_i)	(w_j)		
д.н. + професор	3	3	10	30
к.н. + доцент	4	2	7	28
інший ПВС	3	1	3	9
Кількісний склад кафедри	10			67

Таблиця 3

Нарахування балів за наявність показників зростання кадрового складу (автор брав участь у розробці Положення у складі експертної групи [6], перелік критеріїв суттєво розширено порівняно з затвердженням у Положенні)

Найменування показника	Балів за наявність
Стаж науково-педагогічної діяльності понад два роки	4*відсоток
Рівень наукової та професійної активності, який засвідчується виконанням не менше чотирьох видів та результатів з перелічених у пункті 30 цих Ліцензійних умов	4*відсоток
Включає з розрахунку на кожні десять здобувачів освітнього ступеня магістра одного викладача, який має кваліфікацію відповідно до спеціальності, науковий ступінь або вчене звання.	4
Включає з розрахунку на кожних два здобувачі освітнього ступеня доктора філософії/ доктора мистецтва одного викладача, який має науковий ступінь та/або вчене звання, а також кваліфікацію відповідно до спеціальності, підтверджену науковою, науково-педагогічною, педагогічною чи іншою професійною діяльністю за відповідною спеціальністю за не менш як сімома видами чи результатами, переліченими у пункті 30 цих Ліцензійних умов	4
Кількість науково-педагогічних працівників, які отримали у звітному періоді почесне звання, державну, відомчу нагороду, грант, премію:	
- заслужений діяч або працівник України;	2
- державна нагорода;	2
- відомча відзнака МОН України	1
Кількість науково-педагогічних працівників, які отримали у звітному періоді почесні грамоти МОН України, державні іменні премії	1
Кількість членів кафедри, що були задіяні у виконанні планових наукових досліджень за кафедральною темою (державне фінансування, приватне фінансування, ініціативна тема)	1
Кількість науково-педагогічних працівників, які отримали у звітному періоді диплом, що підтверджує знання іноземної мови (окрім російської)	2
Іноземні викладачі-візитери, залучені кафедрою до викладання:	
- на короткостроковий період (до 3 місяців);	2
- на довгостроковий період (більше 3 місяців).	6
Максимальна кількість балів за наявність показників зростання кадрового складу	33

Сформована ІМНПП вимагає наявності 10 працюючих на кафедрі працівників ПВС з різними якісними характеристиками: 3 працівника з науковим ступенем доктора наук і званням професора; 4 працівника з науковим ступенем кандидата наук і званням доцента; 3 працівника без ступені і звань. Доктори і кандидати наук в цієї моделі забезпечують виконання вимог НАЗЯВО, а працівники без звань створюють майбутній кафедральний кадровий резерв.

Визначені шляхом експертних оцінок вагові коефіцієнти відповідають ступеню значущості x_i - го критерію, і демонструють можливість часткової компенсації відсутності кількісних характеристик для критеріїв з більшою вагою за рахунок збільшення кількісних характеристик для критеріїв з меншою вагою. Кожен науково-педагогічний працівник, що працює на кафедрі, може відповідати або не відповідати певним критеріям із загального переліку вимог щодо виконання ліцензійних умов. Будемо вважати, якщо для виконання ліцензійних вимог підходить кілька критеріїв одночасно, то обирається критерій з найбільшим ваговим коефіцієнтом. Типовий приклад такої ситуації – серед здобутих ступенів освіти кандидата і доктора наук кращим критерієм є ступінь доктора наук.

У зв'язку з тим, що вагові коефіцієнти w_j ІМНПП пов'язані між собою лінійно, розрахунок балів за виконання кожного з критеріїв зводиться до розв'язання лінійного рівняння:

$$\sum_{j=1}^m k_j w_j y = S, \quad (4)$$

де m – кількість визначених ІМНПП критеріїв;

k_j – число кількісних характеристик ПВС ІМНПП для j -го критерію;

w_j – вагові коефіцієнти для j -го критерію;

S – максимальна сума балів за відповідність кадрового складу кафедри.

Результат розв'язання рівняння за даними таблиці 2 показано у стовбцях «Балів за особу» і «Усього» таблиці 2. Для простоти подальших розрахунків, суму балів стовбця «Балів за особу» округлено до цілих значень.

Зазначимо, що на практиці може спостерігатись часткова відповідність критеріям ІМНПП. Наприклад, працівник кафедри отримав ступінь доктора/ кандидата наук, але ще не отримав відповідне до ступеню звання. Тому фактичне нарахування балів за відповідність кадрового складу кафедри пропонується здійснювати за розширеними критеріями, показаними у таблиці 4.

Таблиця 4

Критерії для фактичного нарахування балів (розроблено автором)

Наявність якісних показників (ступінь + звання)	Балів за особу
д.н.+ професор + академік	11
д.н.+ професор	10
д.н.+ без звання	9
к.н.+ доцент	7
к.н.+ без звання	5
інший ПВС	3 але не більше 9 балів

У таблиці 5 наведено приклад фактичного розрахунку балів за відповідність якісного складу кафедри ІМНПП.

Таблиця 5

Приклад фактичного розрахунку балів за відповідність якісного складу кафедри ІМНПП

Розрахункові бали	Балів за особу	Фактично працюють	Кафедра отримує (балів)
д.н.+професор+ академік	11	1	11
д.н.+професор	10	1	10
д.н.+без звання	9	0	0
к.н.+доцент	7	5	35
к.н.+без звання	5	0	0
інші ППС	3	4	9
Разом		11	65

За результатами розрахунку таблиці 5 умовна кафедра отримала 65 балів з 67 можливих.

Висновки. Отже, в ході дослідження визначено поняття «ідеальної моделі» навчально-педагогічного підрозділу, запропоновано підхід до формування «ідеальної моделі» навчально-педагогічного підрозділу в системі оцінювання працівників для забезпечення якості діяльності ЗВО, удосконалено методичний підхід щодо оцінювання якості діяльності базового структурного підрозділу ЗВО, що забезпечує підготовку здобувачів вищої освіти, який, на відміну від аналогічних моделей, враховує

кількісний, якісний склад науково-педагогічних працівників підрозділу, а також показники їх загальних і індивідуальних досягнень.

Література

1. Перебийніс В. І., Житник Т. П. Управління використанням трудових ресурсів на підприємствах: Монографія. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008. - 331 с.
2. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради України. –2014. – № 1556-VII.
3. Shcherbina O., Filipishyn, I. (2019). The current state and role of information systems and technologies in the management of the enterprise/ Сучасний стан та роль інформаційних систем і технологій в управлінні підприємством. Journal of Modern Science, 2, 41.
4. Системи та методи прийняття рішень: методичні вказівки / С. М. Мічківський, О. В. Прігунов, П. В. Римар. Вінниця, ДонНУ імені Василя Стуса, 2019, 76 с.
5. Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності: постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1187 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 7 – Ст. 345.
6. Про введення в дію рішення Вченої ради університету: наказ Донецького національного університету імені Василя Стуса від 05.07.2018 №268/05 / Вінниця, ДонНУ імені Василя Стуса, 2018.

References

1. Perebyinis V. I., Zhytnyk T. P. Upravlinnia vykorystanniam trudovykh resursiv na pidpriemstvakh: Monohrafiia. – Poltava: RVTs PUSKU, 2008. - 331 s.
2. Zakon Ukrainy «Pro vyshchu osvitu» // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. –2014. – # 1556-VII.
3. Shcherbina O., Filipishyn, I. (2019). The current state and role of information systems and technologies in the management of the enterprise/ Suchasnyi stan ta rol informatsiinykh system i tekhnolohii v upravlinni pidpriemstvom. Journal of Modern Science, 2, 41.
4. Systemy ta metody pryiniattia rishen: metodychni vkazivky / S. M. Michkivskiy, O. V. Prihunov, P. V. Rymar. Vinnytsia, DonNU imeni Vasylia Stusa, 2019, 76 s.
5. Pro zatverdzhennia litsenziinykh umov provadzhennia osvithnoi diialnosti: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30 hrudnia 2015 r. # 1187 // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. – 2016. – # 7 – St. 345.
6. Pro vvedennia v diiu rishennia Vchenoi rady universytetu: nakaz Donetskoho natsionalnogo universytetu imeni Vasylia Stusa vid 05.07.2018 #268/05 / Vinnytsia, DonNU imeni Vasylia Stusa, 2018.

Рецензія/Peer review : 11.06.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 339.138

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-298-301

БОРИСОВА Т. М.

Тернопільський національний економічний університет

ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНЦІЯ: РОЛЬ ТА МІСЦЕ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Актуальність дослідження полягає у необхідності виявити сучасні тренди розвитку глобальної конкуренції та окреслити аспекти її взаємодії із маркетинговим середовищем підприємства. Потреба дослідити сучасний понятійний апарат глобальної конкуренції проявляється у створенні теоретичного підґрунтя для збільшення цінності для споживачів глобальних товарів та послуг через зменшення їхніх витрат часу, оптимізації маршруту, отримання корисної інформації та додаткових послуг. Стаття присвячена дослідженню теоретичних експлікацій ролі та місця глобальної конкуренції у маркетинговому середовищі господарюючих суб'єктів. Розкрито суть глобальної конкуренції. Досліджено класифікацію видів конкуренції та окреслено місце глобальної конкуренції. Розглянуті основні характеристики конкурентних середовищ на глобальному ринку в розрізі ключових класифікаційних ознак.

Ключові слова: глобальна конкуренція, маркетинг, маркетингове середовище, конкурентна перевага.

BORYSOVA T.

Ternopil National Economic University

GLOBAL COMPETITION: THE ROLE AND PLACE IN THE MARKETING COMPETITIVE ENVIRONMENT

The internationalization of the economy in the second half of the last century led to the strengthening of the international direction in the activities of competing enterprises in world markets. The topical issue was the choice and formation of a strategy of global competitive behavior that would ensure long-term victory not only at the national level but also in global markets.

Despite the significant contribution of scientists and practitioners, the degree of development of these scientific discourses varies. Thus, the essence and classification of strategies of international competitiveness of enterprises are given the most attention, but the essence of the strategy of global market competition of enterprises, the peculiarities of the formation of global competitive strategies of industries and national economies, their classification is insufficiently studied.

The purpose of the article is to study the nature, types and main characteristics of competitive behavior in the global market. This necessitated to outline the role and place of global competition in the marketing environment of enterprises.

The need to explore the modern conceptual apparatus of global competition is manifested in the creation of a theoretical basis to increase the value for consumers of global goods and services by reducing their time, optimizing the route, obtaining useful information and additional services. The article is devoted to the study of theoretical explanations of the role and place of global competition in the marketing environment of economic entities. The essence of global competition is revealed. Classifications of types of competition are studied and the place of global competition is outlined.

The author concluded that the main characteristics of competitive environments in the global market in terms of key classification features are very specific.

Keywords: global competition, marketing, marketing environment, competitive advantage.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інтернаціоналізація економіки у другій половині минулого століття зумовила посилення міжнародного напрямку у діяльності конкуруючих підприємств на світових ринках. Актуальним питанням стали вибір та формування стратегії глобальної конкурентної поведінки, що забезпечували б довготривалу перемогу не лише на національному рівні, але і на глобальних ринках.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Значний вклад у дослідження питань класифікації та формування стратегій глобальної конкуренції внесли такі зарубіжні вчені, як М.Портер, Н.Ячеїстова, А. Кузнецов, К.Конрад, І.Спиридонов, Ч.Гілл, і вітчизняні – О.Кузьмін, Н.Горбаль, І.Піддубний, І.Должанський та інші. В своїх працях вони розглядали питання стратегічного управління глобальним бізнесом в сучасних умовах, аналізували передумови і умови ефективної роботи фірми на зовнішньому ринку на основі створення і розвитку конкурентних переваг, теоретичні і практичні аспекти розробки і реалізації глобальних стратегій фірми в умовах глобальної конкуренції, поняття та види стратегій глобальної конкурентоспроможності, глобальні стратегії підприємств тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не зважаючи на вагомий внесок науковців і практиків, ступінь розробленості перелічених наукових дискурсів різний. Так, питанням сутності та класифікації стратегій міжнародної конкурентоспроможності підприємств приділено найбільше уваги, а от питання сутності стратегії глобальної ринкової конкуренції підприємств, особливостей формування глобальних конкурентних стратегій галузей та національних економік, їх класифікації досліджені недостатньо.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності, видів та основних характеристик конкурентної поведінки на глобальному ринку. Об'єктом дослідження виступають конкурентні відносини, що виникають в світовому господарстві. Поставлена мета зумовила

необхідність розв'язання таких завдань: виявити види та проаналізувати класифікаційні ознаки конкуренції; окреслити роль та місце глобальної конкуренції у маркетинговому середовищі підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Серед сучасних економічних явищ та процесів особливе місце займає глобальна конкуренція. Зростаюча увага до проблем глобальних конкурентних відносин зумовлена низкою вагомих зрушень у сучасному середовищі глобального бізнесу. Насамперед, це прагнення успішних на національному ринку підприємств привабити нових покупців, знизити витрати та покращити конкурентоспроможність, використавши ефект масштабу та ефект досвіду, наявність переваги за рахунок ключової компетенції, зниження рівня ризику за рахунок урізноманітнення ринків. Методологічною основою визначення суті глобальної конкуренції є визначення ринкової конкуренції. Суть ринкової конкуренції (від лат. *concurrentia* — змагання) як поняття полягає у суперництві ринкових суб'єктів за реалізацію власних інтересів, досягнення власних цілей. Закон України «Про захист економічної конкуренції» визначає конкуренцію як змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [1]. В літературі з економічної теорії налічується багато визначень конкуренції, кожне з яких відображає її функції, зміст, принципи. Теорія конкуренції була узагальнена Адамом Смітом у праці «Дослідження про природу й причину багатства народів». Вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції зробили Д. Рікардо, Д. Міль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Хайне, Ф. Хаєк, Ф. Найт, К. Макконелл, С. Брю, М. Портер, Г. Азоев, Ю. Коробов, Л. Раменський, Д. Юданов та інші. В таблиці 1 наведені деякі з найбільш влучних визначень.

Конкуренція в різний період становлення економічної думки розумілась вченими по-різному, з розвитком економічних відносин конкуренція набувала нових особливостей. Так, серед численних трактувань конкуренції чітко окреслюються три основні підходи: поведінковий, структурний та функціональний [2, с.18; 3, с.21-24; 4, с.30-31]. Поведінковий підхід до конкуренції пов'язують із працями А.Сміта, котрий вперше довів, що конкуренція, вирівнюючи норму прибутку, спричинює оптимальний розподіл праці та капіталу [3, с.22]. А.Сміт вважав, що конкуренція повинна зрівноважувати приватні інтереси та економічну ефективність, і розглядав її як «невидиму руку» ринку – автоматичним рівноважним механізмом ринку. Він розглядав конкуренцію як чесне, без змов суперництво, що здійснюється між продавцями чи покупцями за більш вигідні умови продажу товару. Вчений сформулював п'ять умов конкуренції [5, с.17]: конкуренти повинні діяти незалежно, а не в змові; кількість конкурентів має бути достатньою, аби виключити надприбутки; економічні агенти повинні мати в своєму розпорядженні необхідну інформацію про ринкову кон'юнктуру; наявність свободи для використання наявної інформації в особистих інтересах; наявність достатнього часу для того, щоб напрям і обсяг потоку ресурсів відповідав інтересам власників. При цьому основним методом конкурентної боротьби А.Сміт розглядав зміну цін, що можливе лише на ринку з «атомістичною» структурою.

Відповідно до структурного трактування конкуренції основна увага приділяється не суперництву, а структурі ринку, що забезпечує можливість чи неможливість впливу на загальний рівень цін на такому ринку, визначаючи ступінь свободи продавця і покупця, можливості їх виходу з ринку. У випадку, коли вплинути на загальні умови ринку практично неможливо, то мова йде про досконалу конкуренцію. Якщо ж економічні суб'єкти можуть якимось чином впливати на загальні умови ринку, то це свідчить про наявність однієї із форм недосконалої конкуренції [2, с.18].

Функціональний підхід описує роль конкуренції в економіці. Його прихильник Й. Шумпетер, зокрема, конкуренцію визначав як боротьбу старого з новим. Вчений вважав, що нововведення скептично сприймаються ринком, проте якщо новатору вдасться їх здійснити, то саме механізм конкуренції витісняє з ринку підприємства, що використовують застарілі технології. На протигагу Й. Шумпетеру інший вчений Ф. Хаєк в рамках функціонального підходу конкуренцію розглядав як «процедуру відкриття», завдяки якій приховане стає явним. Тобто, коли перед підприємством виникають альтернативні варіанти поведінки на ринку, то лише в ході конкуренції виявиться, який з них був вірний, а який – хибний [3, с.24]. На сьогодні проблемами конкуренції найбільш інтенсивно займаються три основні наукові школи: наукова школа США і Гарвардська школа бізнесу; школа, представлена науковими центрами Японії; Європейська школа дослідження конкуренції.

Спеціалісти в галузі конкурентних відносин виділяють об'єкт, суб'єкт та предмет конкуренції. Суб'єктами конкуренції є підприємства, галузі, регіони та країни. Об'єктом конкуренції є покупець та споживач. Предметом конкуренції є товар чи послуга, через які підприємства-суперники намагаються завоювати прихильність і кошти споживача. За широкого трактування предмета конкуренції конкуренти виготовляють далеко не схожу продукцію, а змагаються за задоволення конкретної потреби. За вузького трактування предмету конкуренції конкуренти виготовляють однакову, схожу чи взаємозамінну продукцію. Визначення і розуміння перелічених категорій дають змогу виокремити методи впливу конкурентів на товар (предмет) та споживача (об'єкт).

Усі функції конкуренції можна поділити так [6, с.68]:

- регулююча – конкуренція регулює економічну діяльність суб'єктів ринку через механізм цін;

- алокаційна – в ході конкурентних відносин ресурси та вироблені блага розміщуються та розподіляються між потребами та суб'єктами за критерієм максимальної віддачі та ефективного використання виробничих потужностей;

- адаптаційна (стимулююча) – конкуренція стимулює виробників до інновацій задля задоволення потреб споживачів та щоб втриматись на ринку;

- контролююча – в ході боротьби конкуренти примушують один одного дотримуватись єдиних правил конкурентної поведінки, що забезпечують їх активність, самостійність та рівноправність.

Конкуренція на ринку створює для економічних суб'єктів – учасників ринкових відносин низку переваг, а саме [2, с.21; 7, с.3]:

1. Конкуренція захищає споживачів від диктату виробників. Споживачі вииграють від зниження цін, підвищення якості та розширення асортименту в результаті ефективного розподілу ресурсів та оптимальної організації виробництва;

2. Конкуренція сприяє розвитку підприємницької ініціативи, підприємці в умовах чесної боротьби знижують витрати і впроваджують новітні досягнення науки, техніки та управлінських рішень;

3. Конкуренція сприяє найбільш повному та ефективному використанню виробничого потенціалу суспільства, регулює основні пропорції виробництва та споживання, сприяє науково-технічному прогресу;

4. Ефективна конкуренція на внутрішньому ринку створює передумови для виходу фірм на глобальні ринки, підвищувати глобальну конкурентоспроможність компаній, що сприяє зростанню конкурентних переваг національної економіки загалом.

Таким чином, глобальна конкуренція є ефективним інструментом розвитку та регулювання економічної системи на глобальному рівні. Після ознайомлення із основними категоріями конкуренції варто дослідити різноманітність проявів конкуренції в сучасному економічному просторі. Перейдемо до розгляду класифікації конкуренції та типів конкурентних середовищ.

В літературі з теорії конкуренції налічується багато видів конкуренції. Конкуренцію поділяють на групи за такими критеріями [8, с. 125-126; 6, с.10; 9; 10]: за масштабами розвитку; за характером розвитку; за методами суперництва; за формою; за критерієм результативності; за дотриманням норм законодавства; за суб'єктами конкуренції. Розглянемо кожну із наведених класифікацій детальніше.

За масштабами розвитку конкуренція може бути:

1. Індивідуальна – один учасник ринку прагне завоювати найкращі умови купівлі-продажу товарів чи послуг;

2. Місцева (локальна) – здійснюється серед економічних суб'єктів будь-якої обмеженої території;

3. Галузева – боротьба між представниками однієї галузі, що виробляють аналогічні товари чи послуги, котрі задовольняють одну і ту ж потребу, але відрізняються за ціною, асортиментом, якістю.

Конкуренція здійснюється у двох формах – предметна та видова конкуренція. Конкуренція між фірмами, що виготовляють ідентичну продукцію, називається предметна, як от конкуренція між виробниками пшеничного борошна. Коли ж конкурують підприємства – виробники товарів одного виду (призначені для однієї мети), але які різняться за певними суттєвими параметрами, то тоді має місце видова конкуренція. Наприклад, конкуренція між виробниками автомобілів одного класу з різними за потужністю двигунами;

4. Міжгалузева – суперництво представників різних галузей з метою максимізації прибутку. При цьому міжгалузева конкуренція може існувати у формі конкуренції через перелив капіталу або як функціональна конкуренція (конкуренція субститутів);

5. Національна – змагання вітчизняних покупців та продавців всередині певної країни;

6. Міжнародна – суперництво підприємств, господарських об'єднань різних країн на світовому ринку;

7. Глобальна конкуренція - форма міжнародної конкуренції, за якої конкурентна позиція фірми в одній країні істотно впливає на її позиції в інших країнах. Така конкуренція здійснюється в світовому масштабі, а фірми, що змагаються, інтегрують свою господарську діяльність, здійснювану в різних країнах.

За характером розвитку існує:

8. Вільна конкуренція (чиста, досконала) – конкуренція на ринку, на якому діє багато незалежних товаровиробників, вхід та вихід з ринку вільний, а окремі підприємства не контролюють ціни. Така конкуренція переважала у XVI – XIX ст. В сучасному світі така форма конкуренції рідкісна, існує хіба-що на ринку цінних паперів та серед виробників сільськогосподарської продукції;

9. Регульована конкуренція – суперництво між господарюючими суб'єктами, що регульоване державою через встановлення правил діяльності на ринку з метою недопущення порушень у вигляді антиконкурентних узгоджених дій.

За методами суперництва конкуренцію поділяють на такі види:

1. Цінова - це суперництво між товаровиробниками шляхом маніпулювання цінами на товари і послуги без істотної зміни якості та асортименту. В сучасних умовах її значення зменшилось, більш поширеним є наступний вид конкуренції;

2. Нецінова конкуренція - боротьба між підприємствами шляхом упровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, що сприяє поліпшенню якісних характеристик продукції або її

диференціації. Методами боротьби за такої конкуренції є покращення якості товарів та послуг, швидке оновлення асортименту продукції, дизайн, надання гарантій і післяпродажних послуг тощо.

Залежно від дотримання норм законодавства виділяють:

1. Добросовісну конкуренцію – дії у конкуренції з дотриманням норм законодавства. Зокрема, ефективним і правовим способом змусити конкурентів дотримуватись правил добросовісної конкуренції є отримання відповідних охоронних документів (свідоцтв, патентів, деклараційних патентів);

2. Недобросовісну конкуренцію – будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності (неправомірне використання ділової репутації суб'єкта господарювання, неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці).

За критерієм результативності конкуренція є:

1. Ефективна – конкуренція, показниками якої є численність підприємств на ринку, орієнтованих на зниження витрат та підвищення якості;

2. Неefективна – суперництво на ринку, що не сприяє зростанню добробуту суспільства.

3. Нормальна – стан конкуренції на ринку, при якому підприємства здійснюють незалежну боротьбу за споживача з метою отримання максимального прибутку.

Залежно від суб'єктів конкуренції виокремлюють:

1. Конкуренцію між продавцями – боротьба між продавцями з приводу встановлення цін та обсягів продажу товарів на ринку за найбільш вигідні умови збуту;

2. Конкуренцію між покупцями – змагання між покупцями з приводу формування цін і обсягу попиту на ринку за доступ до необхідних товарів і найвигідніші умови купівлі;

3. Конкуренцію між продавцями і покупцями – змагання контрагентів один з одним з метою встановлення взаємоприйнятних умов купівлі-продажу.

Наведена класифікація має на меті не стільки перерахувати усі види економічної конкуренції, скільки різнобічно розглянути особливості прояву конкуренції у різних сферах ринкової системи.

Висновки. Отже, глобальна конкуренція виконує важливу роль, а саме роль рушійної сили розвитку суспільства. Цю роль глобальної конкуренції відображає закон конкуренції – один із найважливіших загальних економічних законів розвинутого товарного виробництва, якому внутрішньо притаманна боротьба окремих товаровиробників за споживача їхньої продукції на глобальному ринку. Глобальне конкурентне середовище варто розглядати як сукупність елементів на глобальному ринку, котрі взаємопов'язані та постійно взаємодіють, а саме: кількість конкуруючих між собою на глобальному ринку товаровиробників, інфраструктура глобального ринку, умови глобальної конкуренції. Подальші дослідження будуть присвячені маркетинговому забезпеченню підприємства в умовах глобальної конкуренції.

Література

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України від 23.03.2001. — 2001. - № 12, стаття 64.
2. Борисенко З. М. Основи конкурентної політики [Текст] : підручник / З. М. Борисенко. - К. : Таксон, 2004. - 704 с.
3. Кныш М.И. Конкурентные стратегии [Текст] : учеб. пособие / М. И. Кныш. - СПб. : [б.и.], 2000. - 284 с.
4. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие / А.Ю. Юданов. — 3-е изд., испр. и доп. - М. : Издательство ГНОМ и Д, 2001. — 304 с.
5. Горев В. П. Трансформация конкурентных отношений в условиях глобализации экономики. / В. П. Горев. - Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001. - 108 с.
6. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : навчальний посібник / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. — Львів : Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2004. — 188 с.
7. Ячейстова Н. И. Международная конкуренция. Законодательство, регулирование и сотрудничество / Ячейстова Н. И. — Женева : Организация объединенных наций, 2001. — 468 с.
8. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учебник / Е.Ф. Борисов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт-Издат, 2005. — 399 с.
9. Мочерний С. В. Основи економічних знань [Текст] : підручник / С. В. Мочерний. - 2-ге вид., уточнене. - К. : Академія, 2002. - 310 с.
10. Борисова Т.М. Міжнародна економічна конкуренція: навч.посіб. / Т.М. Борисова. - Тернопіль: ТНЕУ, 2019. — 232 с.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsi» // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 23.03.2001. — 2001. - № 12, stattia 64.
2. Borysenko Z. M. Osnovy konkurentnoi polityky [Tekst] : pidruchnyk / Z. M. Borysenko. - K. : Takson, 2004. - 704 s.
3. Knysh M.Y. Konkurentnye strategyy [Tekst] : ucheb. posobyie / M. Y. Knysh. - SPb. : [b.y.], 2000. - 284 s.
4. Yudanov A.Iu. Konkurentsiya: teoriya y praktyka. Uchebno-praktycheskoe po-sobnye / A.Iu. Yudanov. — 3-e yzd., uspr. y dop. - M. : Yzdatelstvo HNOM y D, 2001. — 304 s.
5. Horev V. P. Transformatsiya konkurentnykh otnoshenyi v usloviyakh hlobalyzatsyy ekonomyyky. / V. P. Horev. - Yrkutsk: Yzd-vo YNEA, 2001. - 108 s.
6. Kuzmin O. Ye. Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstva (orhanizatsii) : navchalnyi posibnyk / O. Ye. Kuzmin, N. I. Horbal. — Lviv : Yydvavnytstvo Natsionalnoho universytetu “Lvivska politekhnika”, 2004. — 188 s.
7. Yacheystova N. Y. Mezhdunarodnaia konkurentsiya. Zakonodatelstvo, rehulyrovanye y sotrudnychestvo / Yacheystova N. Y. — Zheneva : Orhanizatsiia obyedynennykh natsyi, 2001. — 468 s.
8. Borysov E. F. Ekonomycheskaia teoriya: Uchebnyk / E.F. Borysov. — 3-e yzd., pererab. y dop. — M. : Yurait-Yzdat, 2005. — 399 s.
9. Mochernyi S. V. Osnovy ekonomichnykh znan [Tekst] : pidruchnyk / S. V. Mochernyi. - 2-he vyd., utochnene. - K. : Akademiia, 2002. - 310 s.
10. Borysova T.M. Mizhnarodna ekonomichna konkurentsiia: navch.posib. / T.M. Borysova. - Ternopil: TNEU, 2019. — 232 s.

УДК 658.8

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-302-307

ДИБЧУК Л. В.

Вінницький кооперативний інститут

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН

У статті розглянуто формування комплексу маркетингових комунікацій підприємств за використанням маркетингу партнерських відносин. Теоретично обґрунтовано визначення маркетингових комунікацій як складової комплексу маркетингу, яка є інструментом комплексного впливу на контактні аудиторії (стейкхолдерів), що відбувається через сформовані інформаційні потоки (прямі та непрямі) задля досягнення маркетингових цілей діяльності підприємства. У ході дослідження уточнено визначення комплексу маркетингових комунікацій, що дозволяє розглядати його сутність як сукупність формальних і неформальних інтегрованих засобів інформаційного впливу на цільових клієнтів, персонал підприємства та інших стейкхолдерів, що застосовуються у маркетинговій діяльності підприємства для реалізації поставлених цілей. Доведено, що для досягнення довготривалих конкурентних переваг, підприємства мають застосовувати у своїй діяльності маркетинг партнерських відносин, який дозволить їм вибудувати ланцюжок відносин не тільки всередині підприємства для виробництва цінності потрібної для покупця, але і поза його межами - з партнерами на ринку (партнерство з постачальниками, партнерство з посередниками, партнерство з контактними аудиторіями, партнерство зі споживачами, внутрішнє партнерство, відносне партнерство). Обґрунтовано, що кожному з рівнів партнерських відносин мають відповідати специфічні складові комплексу маркетингових комунікацій. Охарактеризовано класифікацію складових комплексу маркетингових комунікацій підприємства, яка базується на ідентифікуванні ознак кожної складової маркетингових комунікацій, їх видів та інструментарію, що застосовується в процесі їх реалізації; запропоновану класифікацію покладено в основу механізму формування комплексу маркетингових комунікацій підприємства, орієнтованого на застосування маркетингу партнерських відносин. Розглянуто комплекс маркетингових комунікацій підприємств, який базується на концепції маркетингу партнерських відносин, і дозволяє визначати оптимальний набір комунікативних складових для взаємодії з кожним зі стейкхолдерів задля підвищення комунікативної ефективності підприємства.

Ключові слова: комплекс маркетингу, маркетингові комунікації, партнерські відносини, стейкхолдери.

DYBCHUK L.

Vinnytsia Cooperative Institute

FORMATION OF MARKETING COMMUNICATION COMPLEX ON THE BASIS OF PARTNERSHIP MARKETING

The article deals with the formation of a complex of marketing communications of enterprises by the use of partnership marketing. It is theoretically grounded to define marketing communications as a component of the marketing complex, which is a tool of complex influence on contact audiences (stakeholders), which occurs through the formed information flows (direct and indirect) in order to achieve the marketing goals of the enterprise. In the course of the research, the definition of a complex of marketing communications was clarified, which allows to consider its essence as a set of formal and informal integrated means of informational influence on target clients, company personnel and other stakeholders who are used in the marketing activity of the enterprise for realization of the set goals. It has been proven that in order to achieve long-term competitive advantages, businesses need to apply partnership marketing, which will allow them to build a chain of relationships not only inside the enterprise to produce the value needed for the buyer, but also outside the market - with partners in the market (partnership with suppliers), partnerships with intermediaries, partnerships with contact audiences, partnerships with consumers, internal partnerships, relative partnerships). It is substantiated that to each of the levels of partnership relations the specific components of the marketing communications complex must correspond. The classification of the components of the marketing communications complex of the enterprise is characterized, based on the identification of the features of each component of marketing communications, their types and the tools used in the process of their realization; the proposed classification is the basis of the mechanism of formation of complex marketing communications of the enterprise, focused on the use of partnership marketing. The enterprise marketing communications complex is considered, which is based on the concept of partnership marketing, and allows to determine the optimal set of communication components for interaction with each stakeholder in order to increase the communicative efficiency of the enterprise.

Keywords: marketing complex, marketing communications, partnerships, stakeholders.

Постановка проблеми. Сьогодні фахівцям з маркетингу необхідно прикладати значно більше зусиль для залучення і утримання інтересу споживачів до будь-якого виду товарів або послуг, тому важливим фактором успішного і ефективного функціонування підприємства стають комунікації.

В процесі реалізації комунікацій на ринку проявляється соціальна функція підприємства, яка характеризує внутрішні зв'язки між членами колективу і зовнішні зв'язки між підприємством і потенційними або реальними споживачами, конкурентами, партнерами та іншими контактними групами. Для ефективного управління цими зв'язками і для їх упорядкування підприємство має враховувати потреби та інтереси суб'єктів системи «Споживач - підприємство - стейкхолдери», причому маємо зазначити, що на певному етапі розвитку цих відносин, споживач також може перетворитися на партнера підприємства. Саме наявність у зазначеній системі комунікаційного зв'язку дозволяє досягти відчутного синергійного ефекту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізуючи існуючі підходи до визначення і трактування змісту маркетингу партнерських відносин встановлено, що він базується на основних

принципах теорії партнерства, вихідні положення якої викладені в наукових працях П. Кропоткіна, П. Сорокіна, Ю. Яковця, В. Нгуєна. Власне напрями, інструменти та механізми реалізації партнерських відносин в маркетингу досліджували як закордонні, так і вітчизняні науковці, серед яких: П. Войма, К. Гронроос, А. Войчак, Е. Галямова, Я. Гордон, Ф. Котлер, Кузьминчук, І. Мельник, С. Фірсова, Е. Нілі, К. Адамс, М. Кеннерлі, М. Окландер, Т. Окландер, А. Павленко, А. Пейн, О. Сагінова, К. Фокс, Решетнікова, І. Скоробагатих, М. Стаюра, Н. Чухрай та ін.

Формування цілей статті. Стаття покликана визначити складові комплексу маркетингових комунікацій підприємств, які базуються на концепції маркетингу партнерських відносин, і дозволяють визначати оптимальний набір комунікацій для взаємодії з кожним зі стейкхолдерів задля підвищення комунікативної ефективності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Нині між підприємством і його партнерами, і підприємством і споживачами відбувається активний обмін, причому не тільки у вигляді трансакційних операцій, але й інформацією. За сучасних умов розвитку та входження в епоху тотальної інформатизації, останній вид обміну являє собою інформаційну взаємодію, основна ідея якої полягає в тому, що об'єктом управління виступають відносини (комунікації) зі споживачами, партнерами та іншими учасниками маркетингового процесу.

З позицій теорії і практики маркетингу і з урахуванням характеристики системи «Підприємство - партнер - споживач» можна сформулювати таке визначення процесу інформаційного обміну, який відбувається через застосування маркетингових комунікацій, охарактеризувавши його як «інформаційно-комунікативну взаємодію». В свою чергу під інформаційно-комунікативною взаємодією розуміємо активний обмін інформацією між такими видами комунікаторів: підприємством та його партнерами-постачальниками, партнерами-посередниками, контактними аудиторіями і підприємством та споживачами.

Термін «комунікація» у широкому розумінні означає зв'язок, спілкування, яке охоплює всі процеси людської діяльності. Комунікації можна розділити на ті, які спрямовані на формування відносин у колективі підприємства суб'єктами інформаційного простору (внутрішні комунікації, за які відповідає внутрішній маркетинг і маркетинг персоналу), і на маркетингові комунікації, які спрямовані на створення взаємовигідних умов функціонування ринкових суб'єктів (підприємств).

Поняття «маркетингові комунікації» у сучасній маркетинговій та економічній літературі є доволі широким. Але дотримуючись обраного вектора досліджень можна стверджувати, що найменш адаптованим визначенням «маркетингових комунікацій» є їх тлумачення як односпрямованого інформаційного впливу з боку виробника (продавця) на споживача (проміжного або кінцевого) з метою спонукання останнього до покупки вироблених товарів (послуг), що практично збігається з поняттям «просування» продукції (послуги).

Дане трактування пояснюється буквальною перекладом слова «promotion» (просування). Маємо зазначити, що такої позиції, як правило, дотримуються дослідники, які розглядають «маркетингові комунікації» як складову комплексу маркетингу господарюючого суб'єкта, без урахування його змістового наповнення, що своєю чергою призводить до неправильного розуміння ролі і природи маркетингових комунікацій у реаліях сучасних ринкових відносин [1; 2].

З розвитком теорії маркетингових комунікацій відбувалося становлення концепції промислового маркетингу. Проте саме відсутність у більшості науковців системності щодо розмежування цих підходів із зазначенням їх специфічних особливостей призводить до певної плутанини у визначенні ключових понять, які є базовими для визначення змісту і ролі маркетингових комунікацій.

Сьогодні існують дві концепції управління маркетингом промислового підприємства, в яких чітко визначене місце маркетингових комунікацій: 1) Концепція маркетинг-менеджменту (американська школа: Ф. Котлер, Д. Джоббер, М. Девіс, А. Войчак, А. Старостіна та ін.). 2) Маркетинг відносин (германо-альпійська школа: Р. Вейганд, Ф. Вебстермол., Я. Гордон, Е. Гуммесон, Т. Левітт, Л.-Г. Маттссон, І. Решетнікова та ін.).

У межах концепції маркетинг-менеджменту всіх дослідників, які трактують поняття маркетингових комунікацій, можна умовно згрупувати за двома напрямками саме стосовно визначення ролі місця маркетингових комунікацій в системі маркетингового управління підприємством. Представники першої групи ототожнюють маркетингові комунікації з інформуванням, переконанням споживачів від імені фірми щодо товарів і послуг, які вона виробляє.

Представники другої - просуванням називають пряме стимулювання споживачів купувати товар в продовж всього маркетингового циклу. Концепція - маркетинг відносин - характеризує довгострокові взаємини, що базуються на співробітництві між виробником і споживачем, що, в свою чергу, зумовлює отримання довгострокового прибутку із залученням будь-яких ринкових сил.

Однак, сучасні реалії ведення бізнесу спонукають підприємства, формувати відносини на довготривалу перспективу не лише зі споживачами, але й з іншими контрагентами (стейкхолдерами) підприємства.

У межах такого підходу в процесі товарообміну беруть участь виробники, споживачі, фінансово-кредитні організації, органи державного і недержавного регулювання економіки, організації, що належать

до інфраструктури товарного ринку, постачальники, дистрибутори та інші активні учасники ринку, рівноцінні партнери. Саме таким бачить трансформацію маркетингу взаємин Я. Гордон, котрий обґрунтував концепцію маркетингу партнерських відносин [4].

Перед визначенням ролі і впливу маркетингу партнерських відносин на формування сучасного комплексу маркетингових комунікацій, необхідно зупинитися на його етимологічних складових, а саме визначитися зі змістовим наповненням термінів «партнерські відносини» і «маркетинг партнерських відносин». Стосовно першого, то його визначення сягає до перших спроб консолідації виробничих зусиль, а не культивування протистояння [6]. Так, П. Кропоткін обґрунтовано доводив, що основою прогресу суспільства має виступати кооперація, взаємодопомога та підтримка, а не внутрішньовидова та класова боротьба. Таким чином, можна визначити, що партнерство - це форма відносин або спільна діяльність між підприємствами [12, с. 194]. В продовження цієї думки сучасний український вчений, Ю. Яковець зазначає, що партнерство (замість класової ворожнечі, конфліктів та війн) в сучасному його розумінні стає відмінною рисою постіндустріального суспільства, а безпосередня взаємодія між людьми, соціальними верствами, класами, націями, державами набуває досить широкого, різнополюсного діапазону у побудові партнерських відносин. Розвиваючи цю тезу, учений стверджує, що партнерство є не лише співпрацею, а найвищою формою її прояву, що відрізняється принаймні трьома характерними ознаками, а саме: рівноправ'ям і спільністю докорінних інтересів сторін; взаємовигодною для тих, хто бере участь у партнерстві; стійкою, глибоко проникною співпрацею, що дає відчутний синергетичний (системний) ефект.

Професор Н. Чухрай акцентувала увагу на тому, що партнерські відносини створюють переваги незалежно від галузевої належності, тому як партнерів можливо розглядати всі існуючі підприємства за всіма напрямками відносин з оглядом на стан та цілі, яких необхідно досягти. За таких обставин партнерами можуть виступати посередники, споживачі, клієнти, постачальники, надавачі послуг, впливові інституції [10]. Дещо інший аспект до визначення партнерських відносин привніс В. Нгуєн, який вважає, що в теорії партнерства однією із важливих умов успішного соціально-економічного розвитку є взаємодія влади та бізнесу [9]. Можна цілком погодитися з іншим автором [11, с. 177], який вважає, що головною метою такого партнерства є підвищення рівня життя населення, задоволення реальних потреб людей, створення широких і рівних можливостей розвитку для всіх учасників, а не лише вирішення корпоративних соціальних питань.

Останнім часом, ще одним аспектом партнерства виступає внутрішнє партнерство в середині трудового колективу.

Враховуючи проведений аналіз літературних джерел щодо визначення поняття «партнерський маркетинг», можна стверджувати, що здебільшого він розглядається як процес створення, підтримки і розширення взаємовигідної співпраці з клієнтами та іншими партнерами підприємства, який передбачає орієнтацію підприємства на індивідуальне обслуговування кожного споживача з урахуванням його специфічних потреб і особливостей.

Узагальнюючи погляди зарубіжних та українських науковців [10], можна сформулювати такі принципи маркетингу партнерських відносин: - продукування нової цінності з подальшим розподілом отриманого результату між споживачем, виробником і іншими стейкхолдерами (партнерами); - перетворення індивідуальних клієнтів з покупців у партнерів, вони стають партнерами в процесі визначення нових цінностей; така ж робота має проводитися і з іншими стейкхолдерами, бо саме вони допомагають отримати компанії дохід від реалізації деяких цінностей, тому ця цінність створюється не тільки для них, але і разом з ними; - всі бізнес-процеси підприємства (технології, комунікації, підготовка персоналу тощо) мають спрямовуватися на створення цінностей, якими хоче володіти покупець, враховуючи соціальну відповідальність бізнесу не лише перед споживачем, але і суспільством в цілому; - стратегічна орієнтованість заходів, хоча робота проводиться в реальному часі, але розрахована на невизначено довгу перспективу; - підприємство виносить постійних покупців та інших стейкхолдерів у привілейовану категорію, на відміну від споживачів або організацій, які регулярно змінюють партнерів. В майбутньому ця стратегія передбачає більш тісні взаємини з базовими клієнтами; - підприємство формує внутрішні взаємозв'язки в середині трудового колективу таким чином, щоб забезпечити виникнення або випуск тієї цінності, якою хоче володіти покупець. Цьому ж підпорядковані зовнішні взаємозв'язки з постачальниками, посередниками, акціонерами, іншими контактними аудиторіями та державою.

Також зауважимо, що реалізація на практиці принципів партнерського маркетингу вимагає від усіх функціональних підрозділів підприємства спільних зусиль у галузі маркетингу як однієї команди, а отже налагодження щільних комунікаційних зв'язків.

Можна стверджувати, що основною метою партнерського маркетингу є надання споживачеві довготривалих цінностей, при цьому запорукою успіху підприємства має стати досягнення високого ступеня лояльності (прихильності) споживачів, тобто переведення комунікацій зі споживачем на рівень особистісних партнерських відносин.

Проведений аналіз існуючих наукових підходів до трактування поняття «маркетинг партнерських відносин», а також враховування власних досліджень щодо визначення видів партнерських відносин дає підстави трактувати це поняття як системи цілеспрямованих дій, орієнтованої на побудову довготривалих взаємовигідних відносин не тільки всередині підприємства задля виробництва цінності потрібної для

покупця, але і поза його межами - з партнерами на ринку (партнерство з постачальниками, партнерство з посередниками, партнерство з контактними аудиторіями, партнерство зі споживачами, внутрішнє партнерство, відносне партнерство).

Таке трактування цілком відповідає концепції маркетингу партнерських відносин, згідно якої всі сторони мають отримувати вигоду від взаємин, скоординованих у часі і просторі.

Нижче наведемо порівняльну характеристику класичного маркетингу та маркетингу партнерських відносин (табл. 1.).

Таблиця 1.

Порівняльна характеристика класичного маркетингу та маркетингу партнерських відносин*

*сформовано та доопрацьовано автором за [3;4; 5; 7; 8] та результатами власних досліджень.

Класичний маркетинг	Маркетинг партнерських відносин
Базові категорії	
Споживач, нестача, потреба, запит, перевага, товар, обмін, угода, ринок, маркетинг	Взаємодія, відносини, партнерство, цінності
Трактування	
Маркетинг - це система цілеспрямованих дій, що ставить за мету максимальне задоволення попиту споживачів шляхом вивчення їх потреб та на цій підставі пропонування їм товарів та послуг, що найкращим чином відповідають їх запитам	Маркетинг партнерських відносин - це система цілеспрямованих дій, орієнтована на побудову довготривалих взаємовигідних відносин не тільки всередині підприємства задля виробництва цінності потрібної для покупця, але і поза його межами - з партнерами на ринку (партнерство з постачальниками, партнерство з посередниками, партнерство з контактними аудиторіями, партнерство зі споживачами, внутрішнє партнерство, відносне партнерство)
Основна мета діяльності підприємства	
Прибуткове задоволення потреб споживачів	Створення споживчої цінності для всіх рівнів партнерства
Основа маркетингу	
Транзакція (угода, купівля)	Повторювані транзакції з постійними партнерами, створення позитивного іміджу для розширення партнерських відносин
Концепція відносин з клієнтами	
Розширення клієнтської бази - екстенсивний маркетинг. Низький ступінь взаємодії	Стабілізація і утримання клієнтів - інтенсивний маркетинг. Застосування маркетингу взаємин і партнерського маркетингу. Високий ступінь взаємодії
Спрямування маркетингу	
Управління продуктивним портфелем	Управління клієнтськими базами, що базується на довгостроковій взаємодії у ланцюгу створення цінності
Характер відносин	
Кожне підприємство вибудовує свої відносини зі своїми клієнтами	Партнерство з постачальниками. Партнерство з посередниками. Партнерство з контактними аудиторіями. Партнерство зі споживачами. Внутрішнє партнерство. Відносне партнерство
Ступінь персоналізації	
Відсутня або є частковою	Абсолютна персоналізація, що базується на прихильності та довірі
Ступінь інтегрування маркетингу	
Маркетинг є функцією управління. Реалізація маркетингових заходів здійснюється переважно маркетинговим підрозділом підприємства	Маркетинг є стратегічним напрямом діяльності підприємства. В реалізацію маркетингових заходів залучається весь персонал підприємства і його партнери, що значно підвищує їх ефективність
Додаткові конкурентні переваги	
Інноваційні технології та методи діяльності	Інноваційні технології та методи діяльності; ко-маркетинг, маркетинг без конкуренції, партнерський маркетинг (діджитал маркетинг)

Отже, для досягнення довготривалих конкурентних переваг, підприємства мають застосовувати у своїй діяльності маркетинг партнерських відносин, який дозволить їм вибудувати ланцюжок відносин не тільки всередині підприємства для виробництва цінності потрібної для покупця, але і поза його межами - з партнерами на ринку (партнерство з постачальниками, партнерство з посередниками, партнерство з контактними аудиторіями, партнерство зі споживачами, внутрішнє партнерство, відносне партнерство).

Зауважимо, що кожному з рівнів партнерських відносин мають відповідати специфічні складові комплексу маркетингових комунікацій. За таких обставин, конкурентоспроможність підприємства, яка

розглядається з позицій відкритої соціально-економічної системи «споживач - підприємство - партнер (стейкхолдери)», є прозорою для споживачів, партнерів, і персоналу підприємства. Зважаючи на те, що людство вступило у постіндустріальний період, якому відповідає економіка знань, носіями яких є персонал підприємства, і його стейкхолдери, підприємство доцільно розглядати за двома складовими - соціальною та економічною.

Соціальна складова підприємства характеризує як внутрішні взаємозв'язки між членами колективу, так і зовнішні - між підприємством, споживачами і партнерами, органами державного управління та місцевого самоврядування, територіальною громадою, міжнародною спільнотою. Цей рівень конкурентоспроможності визначається іміджем підприємства та його керівництва, екологічною позицією бізнесу, ставленням до гуманних потреб суспільства тощо.

Економічна складова ґрунтується на конкурентоспроможності підприємства та вигідності його партнерських зв'язків. Основою цих складових є маркетингова інформація. Підприємство не виходить за межі своєї компетенції і не намагається задовольнити всі потреби своїх клієнтів. Воно орієнтується на виявлення цільової групи, яка здатна на партнерські відносини.

Отже, на основі проведеного аналізу можна запропонувати визначення поняття комунікаційної взаємодії. Комунікаційна взаємодія - це процес формування і реалізації довгострокових відносин щодо обміну інформацією між підприємством, партнерами і споживачами, в якому провідну роль відіграє підприємство, опосередковано об'єднуючи своїх партнерів і споживачів з метою забезпечення збільшення прибутку всіх суб'єктів на основі корисності отриманої інформації, яка сприятиме формуванню додаткової цінності отриманих ресурсів і продукції.

Враховуючи все вище сказане, пропонуємо уточнення, щодо класифікації маркетингових комунікацій, зважаючи на ідентифікування ознак кожної складової маркетингових комунікацій, їх видів та інструментарію, що застосовується в процесі їх реалізації, орієнтованого на маркетинг партнерських відносин. На основі існуючих класифікацій виділяємо види комунікаційної взаємодії з додатковим ознаками: за сутністю або характером процесу; за етапами життєвого циклу; за бізнес-привабливістю партнера; за готовністю споживача до здійснення покупки. Наведемо пояснення додаткових класифікаційних ознак.

За етапами життєвого циклу взаємовідносин - класифікаційний ознака, який призначений для формування інтегрованих маркетингових комунікацій в залежності від етапу взаємин: початковий щодо звернення - призначений для вибору комунікації побудови відносин з метою зацікавленості; випробувальний - спрямований на тестування обраної маркетингової комунікації; повноцінний - призначений для повноцінного ефективного взаємодії; згасаючий - використовується на останньому етапі життєвого циклу взаємин.

За готовністю споживача до здійснення покупки - класифікаційна ознака, яка призначена для вибору комунікації побудови відносин зі споживачем при формуванні системи «споживач - підприємство». Можливі варіанти комунікацій: інформаційна - характеризується збільшенням інформації про підприємство, яка надається споживачеві і спрямовується на інформування споживача про існування підприємства, появу нового товару, зміни ціни, створення іміджу підприємства тощо. Використовується на всіх етапах розвитку підприємства; мотиваційна, метою якої є створення зацікавленості та мотивації до співпраці з підприємством. Використовується переважно на етапі регресивного і нульового розвитку підприємства; стимулююча - спрямована на спонукання споживача до співпраці з підприємством. Комунікації спрямовані на виявлення основних цінностей продукції, переваг співпраці з підприємством з метою збільшення обсягів покупок і споживання. Використовуються на всіх етапах розвитку підприємства.

За бізнес-привабливістю партнера - відіграє значну роль в діяльності підприємства, спрямованої на включення в систему «Споживач - підприємство» даного партнера; до них належать такі комунікації: активна - має інтенсивний характер, спрямована на збільшення кількості партнерів, підвищення якості партнерської взаємодії, зміцнення партнерських зв'язків. Відповідає маркетинговій стратегії прогресивного і нульового типу; помірна - має інформаційно-стимулюючий характер, метою є підтримка партнерських взаємин і співпраці, інформаційна підтримка, частковий моніторинг. Застосовується на всіх етапах розвитку підприємства; нагадувальна - спрямована на підтримку поінформованості партнерів про підприємство, товари, умови співпраці. Застосовується на всіх етапах розвитку підприємства на умовах дотичних відносин з партнерами[3].

За сутністю або характером процесу - дана класифікаційна ознака відтворює інструмент взаємодії залежно від сфери діяльності підприємства: виробнича - комунікація обмежується інформуванням підприємства про ціну і місце придбання товару або послуги споживача; збутова - орієнтована на отримання ефекту у вигляді продажів; інвестиційна - комунікація в процесі довгострокового вкладення капіталу з метою його примноження; інноваційна - новітня комунікація в системі «підприємство - партнер - споживач»; постачальна - комунікація в процесі взаємодії підприємства і партнера.

Відтак, запропоновані додаткові ознаки і виокремлені відповідно до них різновиди маркетингових комунікацій є принципово новими і актуальними з позицій подальшого удосконалення теорії маркетингу і маркетингових комунікацій.

Таким чином, набула розвитку класифікація складових комплексу маркетингових комунікацій підприємства, яка базується на ідентифікуванні ознак кожної складової маркетингових комунікацій, їх видів та інструментарію, що застосовується в процесі їх реалізації; запропоновану класифікацію покладено в основу механізму формування комплексу маркетингових комунікацій підприємства, орієнтованого на застосування маркетингу партнерських відносин.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Визначено складові комплексу маркетингових комунікацій підприємства, які базуються на ідентифікуванні ознак кожного елемента маркетингових комунікацій, їх видів та інструментарію, що застосовується в процесі їх реалізації. Розмаїття маркетингових комунікацій та їх диверсифікованість обумовлені як складністю суб'єктів і об'єктів, що приймають участь у комунікаційних процесах, так і багатоканальністю передачі звернень і повідомлень, що становлять основу комунікацій. Комунікативна пандемія та діджиталізація, ускладнення маркетингових комунікацій та орієнтованість на цільові аудиторії, стануть характерними ознаками наступного десятиліття. Подальші дослідження будуть спрямовані на детальне вивчення складових комплексу маркетингових комунікацій підприємства, орієнтованого на застосування маркетингу партнерських відносин.

Література

1. Акімова О. Е. К вопросу о классификации маркетинговых коммуникаций [Электронный ресурс] / О. Е. Акімова // Экономические науки. Маркетинг и менеджмент. - 2007 - № 6. - Режим доступа: http://www.rusnauka.com/18_NiN_2007/Economics/22783.doc.htm
2. Багиев Г. Л. Маркетинг: учеб. для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн ; под общ. ред. Г. Л. Багиева. - 3-е изд. - СПб.: Питер, 2006. - 736 с.
3. Головчук Ю.О. Маркетинг взаємовідносин як важливий елемент конкурентної маркетингової стратегії / Ю.О. Головчук, Л.В. Дибчук // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». Випуск 43. - С.89 - 92. - Режим доступу до журналу: www.bses.in.ua
4. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / Я. Гордон; пер. с англ., ред. О. А. Третьяк. - СПб.: Питер, 2001. - 384 с.
5. Гронроос К. Внутренний маркетинг - перспектива партнерских отношений / К. Гронроос, П. Войма; под ред. М. Бейкера // Маркетинг. - СПб.: Питер, 2002. - 1200 с.
6. Kovalchuk S. Formation of a system approach to the optimization of marketing management at an enterprise / S.Kovalchuk D.Kobets L.Dybchuk // Eastern – European journal of enterprise Technologies. 3 / 4 (81). - 2016. - P.4 -12. DOI:10.15587/1729-4061.2061.70540
7. Крикавський Є. Партнерські відносини на ринку B2B та B2C: монографія / Є. Крикавський, З. Люльчак, Я. Ціран, І. Петецький. - Львів: вид-во Львівської політехніки, 2015. - 232 с.
8. Кузьминчук Н. В. Формування партнерських відносин регіону як суб'єкта маркетингової діяльності / Н. В. Кузьминчук // Механізм регулювання економіки. - 2008. - № 4, Т. 2. - С. 83-89.
9. Нгуен В. Ф. Эффективное взаимодействие государства и предпринимательского сектора как фактор улучшения национального инвестиционного климата [Электронный ресурс] / В. Ф. Нгуен // Экономический часопис-XXI. - 2010. - № 5-6. - Режим доступа <http://soskin.info/ea/2010/5-6/201038zmist.html>.
10. Чухрай Н. І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнеспартнерами: монографія / Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко. - Львів: Растр -7, 2008. - 360 с.
11. Шаповалова Е. П. Використання концепції партнерського маркетингу в діяльності банківських установ / Е. П. Шаповалова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2016. - Вип. 6-1 (06). - С. 176-181.
12. Щербата Т. С. Теоретичні аспекти налагодження партнерських відносин підприємств із ВНЗ [Електронний ресурс] / Т. С. Щербата. - Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34901/1/30_193-197.pdf

References

1. Akimova O. E. K voprosu o klassifikacii marketingovykh kommunikacij [Jelektronnyj resurs] / O. E. Akimova // Jekonomicheskie nauki. Marketing i menedzhment. - 2007 - № 6. - Rezhim dostupa: http://www.rusnauka.com/18_NiN_2007/Economics/22783.doc.htm
2. Bagiev G. L. Marketing: ucheb. dlja vuzov / G. L. Bagiev, V. M. Tarasevich, H. Ann ; pod obshh. red. G. L. Bagieva. - 3-e izd. - SPb.: Piter, 2006. - 736 s.
3. Golovchuk Ju.O. Marketing vzaemovidnosin jak vazhlivij element konkurentnoj marketingovoi strategii / Ju.O. Golovchuk, L.V. Dibchuk // Naukovij zhurnal «Prichornomors'ki ekonomichni studii». Vipusk 43. - S.89 - 92 Rezhim dostupu do zhurnalu: www.bses.in.ua
4. Gordon Ja. Marketing partnerskih otnoshenij / Ja. Gordon; per. s angl., red. O. A. Tret'jak. - SPb.: Piter, 2001. - 384 s.
5. Gronroos K. Vnutrennij marketing - perspektiva partnerskih otnoshenij / K. Gronroos, P. Vojma; pod red. M. Bejkera // Marketing. - SPb.: Piter, 2002. - 1200 s.
6. Kovalchuk S. Formation of a system approach to the optimization of marketing management at an enterprise / S.Kovalchuk D.Kobets L.Dybchuk // Eastern – European journal of enterprise Technologies. 3 / 4 (81). - 2016. - P.4 -12. DOI:10.15587/1729-4061.2061.70540
7. Krikav'skij E. Partners'ki vidnosini na rinku V2V ta V2S: monografija / E. Krikav'skij, Z. Ljul'chak, Ja. Ciran, I. Petec'kij. - L'viv: vid-vo L'viv's'koj politehniki, 2015. - 232 s.
8. Kuz'minchuk N. V. Formuvannja partners'kih vidnosin regionu jak sub'ekta marketingovoi dijial'nosti / N. V. Kuz'minchuk // Mehanizm reguljuvannja ekonomiki. - 2008. - № 4, T. 2. - S. 83-89.
9. Nguen V. F. Jeffektivnoe vzaimodejstvie gosudarstva i predprinimatel'skogo sektora kak faktor uluchshenija nacional'nogo investicionnogo klimata [Jelektronnyj resurs] / V. F. Nguen // Ekonomichnij chasopis - HHI. - 2010. - № 5-6. - Rezhim dostupu <http://soskin.info/ea/2010/5-6/201038zmist.html>.
10. Chuhraj N. I. Ocinvuvannja i rozvitok vidnosin mizh biznespartnerami: monografija / N. I. Chuhraj, Ja. Ju. Krivoruchko. - L'viv: Rastr-7, 2008. - 360 s.
11. Shapovalova E. P. Viktoristannja koncepcii partners'kogo marketingu v dijial'nosti bankivs'kih ustanov / E. P. Shapovalova // Ekonomichnij visnik Zaporiz'koj derzhavnoj inzhenernoj akademii. - 2016. - Vip. 6-1 (06). - S. 176-181.
12. Shherbata T. S. Teoretichni aspekti nalagodzhennja partners'kih vidnosin pidpriemstv iz VNZ [Elektronnij resurs] / T. S. Shherbata. - Rezhim dostupu: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34901/1/30_193-197.pdf

Рецензія/Peer review : 12.07.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 330.332.54 : 330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-308-311

СВІСТУНОВ О. С.

Хмельницький національний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто теоретико-методичні основи проведення технологічного оновлення машинобудівних підприємств. Розкрито сутність методики оцінювання якості та ефективності технологічного оновлення машинобудівного підприємства. Систематизовано показники, які використовуються при оцінці якості та ефективності технологічного оновлення машинобудівних підприємств.

Ключові слова: технологічне оновлення, оцінка якості та ефективності, технології, машинобудівне підприємство.

SVISTUNOV O.

Khmelnytsky National University

METHODS FOR ASSESSING THE QUALITY AND EFFICIENCY OF TECHNOLOGICAL RENEWAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Technological renewal is the key to the successful operation of machine-building enterprises, which offer a number of opportunities to achieve effective development and adequate response to changes in the external and internal environment. In this regard, there is a constant need to develop an effective methodology for assessing the quality and effectiveness of technological upgrades in machine-building enterprises, given the complexity and multifaceted study of the outlined issues.

The article considers the theoretical and methodological bases of providing technological renewal of machine-building enterprises. The essence of the method of assessing the quality and efficiency of technological renewal of the machine-building enterprise is revealed. The indicators used in assessing the quality and efficiency of technological renewal of machine-building enterprises are systematized. The implementation of technological renewal requires significant financial resources, as it is determined by an increase in current costs and a decrease in profitability. In turn, the realization of the economic benefits of new technologies, which are reflected in the growth of enterprise profits, can offset the cost of development.

Keywords: technological update, evaluation of quality and efficiency, technologies, machine-building enterprise.

Постановка проблеми. Технологічне оновлення є запорукою успішного функціонування підприємств машинобудівної галузі, перед якими відкривається низка можливостей для досягнення ефективного розвитку та адекватного реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. У зв'язку із цим, існує постійна необхідність у формуванні ефективної методики оцінки якості та ефективності технологічного оновлення на машинобудівних підприємствах, з огляду на складність та багатоаспектність дослідження окремої проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові доробки як науковців, так і практиків-економістів на сучасному етапі присвячені розкриттю основних аспектів формування якості та ефективності технологічного оновлення підприємств та пошуку результативної методики його оцінки. Серед вчених, які досліджували зазначені аспекти, варто виділити таких науковців як: С. В. Баликов, О. О. Безручко, Г. І. Біла, О. Я. Дмитрук, Є. Л. Кисловська, І. В. Ковальчук, О. І. Маслак, М. В. Маслак, І. Б. Хома, М. П. Хохлов.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. З появою нових ризиків і загроз діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств, потребують подальшого вивчення питання забезпечення їх технологічного оновлення, що актуалізує необхідність виокремлення найбільш дієвої методики оцінки його якості та ефективності. Врахування відповідних показників оцінки якості та ефективності технологічного оновлення на машинобудівних підприємствах, розширення окремих аспектів їх застосування, зумовили актуальність теми даної роботи.

Метою статті є дослідження методів оцінки якості та ефективності технологічного оновлення машинобудівних підприємств та обґрунтування послідовності його проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні в умовах невизначеності та нестабільності вітчизняної економіки досягнення збалансованості господарської діяльності машинобудівних підприємств, висока якість послуг, технологій і фінансових інструментів, а також здатність протистояти загрозам визначається рівнем якості та ефективності технологічного оновлення промислового підприємства, яке формується низкою послідовних дій, що характеризуються наявністю об'єкта та суб'єктів його здійснення. При прийнятті рішення щодо технологічного оновлення необхідно враховувати зміни всіх техніко-економічних характеристик об'єкта та проводити оновлення у два етапи із порівнянням якості та ефективності: придбання нового і подальшого використання старого обладнання; альтернативних варіантів оновлення.

Одним із варіантів оновлення є підтримка технологічної бази: капітальний ремонт устаткування; технічне дообзброєння підприємства; заміна спрацьованого устаткування новим; заміна окремих вузлів та деталей обладнання. До розвитку технологічної бази доцільно віднести такі варіанти технологічного оновлення як: модернізацію; технічне переозброєння; реконструкцію; розширення; нове будівництво.

Якісне та ефективне технологічне оновлення на підприємстві вирішує наступні завдання: постійне оновлення асортименту продукції; оновлення і створення нових виробничих систем; нарощування ефективності виробничо-збутової діяльності [1]. Перехід на технологічне оновлення сприяє: більш суттєвому підвищенню продуктивності праці та якості продукції, ніж удосконалення техніки при існуючій технології, зниженню відходів виробництва та підвищенню функціонального використання сировини; економії на масштабах і ефективному використанню капітальних вкладень.

В успішному проведенні технологічного оновлення машинобудівних підприємств додаткові складнощі полягають в обмеженні фінансових ресурсів. Власні кошти підприємств є найвагомим джерелом фінансування цих процесів. Проте, ці кошти є недостатніми для ефективного процесу технологічного оновлення. Тоді у підприємства існує два варіанта: або пошук інвесторів, або звернення за банківськими кредитами. Кредиторська заборгованість присутня на багатьох підприємствах і часто є чи не єдиним джерелом залучення коштів. Якщо підприємство здійснює масштабне технологічне оновлення і залучає інвесторів до цього процесу, то вони можуть висунути певні вимоги. Якщо економічні переваги нових технологій перевищують переваги старих, за інших рівних умов впровадження нових технологій є ефективним.

З метою визначення доцільності технологічного оновлення підприємства необхідною є оцінка всіх надходжень і витрат у випадку експлуатації старого обладнання і придбання нового. Сутність даного способу полягає у забезпеченні прийняття рішення щодо заміни обладнання, яке використовується, новим. Із можливих варіантів придбання нового обладнання доцільно вибрати найкращий для певного виду виробництва.

Аналіз кожного із альтернативних варіантів оцінки якості та ефективності технологічного оновлення машинобудівного підприємства варто здійснювати за етапами проведення: попереднього аналізу – надає змогу орієнтовно оцінити прибуток від вибору варіанта оновлення; аналізу ринку – передбачає оцінку попиту і можливостей реалізації підприємством продукції, виготовленої після проведення оновлення; технічного аналізу – визначення різновидів техніки чи технології, оптимальних щодо цілей оновлення, з можливістю залучення експертів; фінансово-економічного аналізу – включає аналіз основних фінансово-економічних показників за декілька попередніх років і поточний фінансовий стан підприємства, прогноз витрат і прибутку, оцінку ефективності оновлення.

При проведенні оцінювання якості та ефективності технологічного оновлення машинобудівного підприємства необхідно повністю обґрунтувати перспективи проекту та визначити його ефективність.

Комплексна методика до оцінки якості та ефективності технологічного оновлення машинобудівного підприємства вимагає виконання наступних кроків: виділення технологічної складової як домінуючої; визначення критеріїв, які дозволяють оцінити поточний стан даної складової; визначення рівня впливу критеріїв домінуючої складової на інші складові; розробку методів розрахунку конкретних показників оцінки якості та ефективності технологічного оновлення і визначення їх нормативних значень; визначення джерел фінансування технологічного стану як зовнішніх, так і внутрішніх.

На основі опрацювання результатів досліджень щодо висвітлення методики технологічного оновлення підприємств [3–6] нами виокремлено показники, які доцільно використовувати для ґрунтового та всебічного аналізу оцінки та ефективності технологічного оновлення підприємств машинобудівної галузі.

У табл. 1 систематизовано показники якості та ефективності технологічного оновлення машинобудівних підприємств за кожним напрямом оцінювання, що надає можливість дослідити динаміку показників, своєчасно виявити відхилення від плану та здійснити прогноз на майбутні періоди.

Таблиця 1

Показники якості та ефективності технологічного оновлення машинобудівних підприємств

Метод оцінки	Показники
Оцінювання якості та ефективності за допомогою показників технологічної складової економічного потенціалу підприємства	Темп відновлення основних засобів підприємства; ступінь зношування основних засобів підприємства; коефіцієнт еластичності; фондоозброєність; фондовіддача; реальний рівень завантаження виробничих потужностей; частка науково-дослідних і конструкторських робіт у загальному обсязі робіт; продуктивність праці
Оцінювання якості та ефективності технологічного оновлення через вартість та рівень технології	Вартість технології виробництва; рівень технології звітного року в грошовому еквіваленті
Оцінка технологічного оновлення високотехнологічного підприємства	Вартісна оцінка технологічного оновлення; віддача активів технологічного оновлення підприємства; вартість активів, що формують технологічний потенціал підприємства; коефіцієнт стану активів технологічного потенціалу; показник відносного приросту (зниження) технологічного потенціалу підприємства
Оцінка механізмів та обладнання як основи технологічного оновлення підприємства	Повна собівартість об'єкта; відновлювальна вартість об'єкта оцінки; базова вартість об'єкта

побудовано автором за [3–6]

Моніторинг та корегування є завершальними етапами процесу технологічного оновлення підприємств машинобудівної галузі, що дозволяє отримати дані про ефективність застосування показників оцінки якості та ефективності технологічного оновлення. Для якісного та ефективного проведення технологічного оновлення підприємств машинобудівної галузі необхідною є своєчасна та достовірна оцінка показників його діагностики та динаміки змін. Слід зазначити, що оцінювання якості та ефективності технологічного оновлення підприємств задля досягнення певних стратегічних цілей є комплексом систематичних взаємопов'язаних дій, а не одноразовим процесом.

Разом із тим, оцінювання механізмів та обладнання як основи технологічного оновлення підприємства має відбуватись як в короткостроковій перспективі, так і в довгостроковій. Різноманіття факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та методів впливу на них зумовлюють необхідність дотримання принципів системності та комплексності при виборі механізмів технологічного оновлення, що дозволить отримати оптимальний результат від його впливу на машинобудівне підприємство.

В свою чергу, вибір стратегічних пріоритетів і вироблення ефективного механізму їх здійснення лежить в основі реалізації стратегії оновлення матеріально-технічної бази виробництва. Серед основних напрямів стратегії технологічного оновлення доцільно виділити: оцінку потреб технологічного оновлення підприємства, визначення ефективних ринкових ніш технологічного рівня, формування конкурентних переваг засобів виробництва; наявність вітчизняних наукових розробок, винаходів; рівень соціально-економічної ефективності технологій [3, с. 99].

Залежно від того, яким є фінансовий стан та стратегічні цілі, підприємство може або підтримувати існуючий технологічний стан на певному рівні, або перейти на шлях розвитку через впровадження новацій, зокрема технологічних.

Якщо дефіцит ресурсів виявиться значним і підприємство не зможе здійснити фінансову підтримку оновлення, то це може призвести як до необхідності відмови від технологічного оновлення, так і до втрати фінансової стійкості підприємств машинобудівної галузі. Щоб попередити ситуацію негативного впливу довгострокових проектів на оперативне управління, здійснюється оцінка сукупних можливостей підприємств із реалізації оновлення в цілому. Для цього здійснюється порівняння результатів, отриманих при проведенні аналізу впровадження нової технології із наявними у підприємства можливостями та економічними резервами. Отриманий показник є критерієм доцільності вибору серед альтернативних варіантів способу технологічного оновлення з огляду ресурсного забезпечення та економічних можливостей реалізації на підприємстві.

Необхідність пошуку та обґрунтування методики оцінки якості та ефективності технологічного оновлення підприємств машинобудівної галузі зумовлена низкою причин технологічного, економічного та організаційного характеру. Одним із ключових факторів низьких конкурентних переваг підприємства є застарілі технології, які обмежують випуск нової або з поліпшеними властивостями продукції. Активізація пошуку джерел фінансування в умовах низьких інвестиційних можливостей є вкрай важливою. При цьому необхідно забезпечити системний підхід до процесу управління та підвищення рівня кваліфікації робітників машинобудівного підприємства. Результатами технологічного оновлення є випуск нової або значно удосконаленої продукції, освоєння нових ринків збуту, підвищення конкурентних позицій та покращення фінансових результатів машинобудівного підприємства.

Висновки. Відповідно до отриманих результатів, здійснення технологічного оновлення на машинобудівному підприємстві є можливим завдяки пошуку ефективної методики оцінки його якості та ефективності. Така оцінка проводиться з метою виявлення можливих перспектив розвитку та вдосконалення підприємства. Важливим та необхідним етапом також є моніторинг зміни показників оцінки технологічного оновлення на машинобудівному підприємстві для забезпечення вчасного реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Здійснення технологічного оновлення потребує значних фінансових ресурсів, оскільки визначається збільшенням поточних витрат і зниженням рентабельності виробництва. В свою чергу, реалізація економічних переваг нових технологій, які відображаються в зростанні прибутку підприємства, дозволяє компенсувати витрати на освоєння.

Література

1. Кисловська Є. Л. Управління техніко-технологічною базою підприємства [Електронний ресурс] / Є. Л. Кисловська // Вісник КНЕУ. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/conf_26290314/6/Kislovska.doc.
2. Біла Г. І. Технологічне оновлення машинобудування на інноваційній основі / Г. І. Біла, І. Б. Хома // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики : зб. матер. III Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – С. 39–41.
3. Дмитрук О. Я. Технічне оновлення як складова розширеного відтворення підприємств машинобудівного комплексу в умовах інтеграції / О. Я. Дмитрук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 97–100.
4. Маслак О. І. Фактори розвитку трансферу технологій машинобудівного підприємства / О. І. Маслак, М. В. Маслак, О. О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 5. – С. 171–181.
5. Хохлов М. П. Визначення показників для оцінки ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / М. П. Хохлов, С. В. Балаков. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63130.doc.htm.

6. Ковальчук І. В. Економіка підприємства. Система показників оцінки ефективності діяльності підприємства на основі традиційного підходу. [Електронний ресурс] / І. В. Ковальчук. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/15452-sistema-pokaznikv-otsnki-efektivnost-dyalnost-pdprimstva-naosnov-traditsynogo-pdhodu.html>

References

1. Kyslovska Ye. L. Upravlinnia tekhniko-tehnolohichnoiu bazoiu pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / Ye. L. Kyslovska // Visnyk KNEU. – Rezhym dostupu: https://kneu.edu.ua/userfiles/conf_26290314/6/Kislovska.doc.
2. Bila H. I. Tekhnolohichne onovlennia mashynobuduvannia na innovatsiini osnovi / H. I. Bila, I. B. Khoma // Upravlinnia innovatsiynym protsesom v Ukraini: problemy, perspektyvy, ryzyky : zb. mater. III Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. – Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika», 2010. – S. 39–41.
3. Dmytruk O. Ya. Tekhnichne onovlennia yak skladova rozshyrenoho vidtvorennia pidpriemstv mashynobudivnoho kompleksu v umovakh intehratsii / O. Ya. Dmytruk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2010. – № 2. – Т. 1. – S. 97–100.
4. Maslak O. I. Faktory rozvytku transferu tekhnolohii mashynobudivnoho pidpriemstva / O. I. Maslak, M. V. Maslak, O. O. Bezruchko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2016. – № 5. – S. 171–181.
5. Khokhlov M. P. Vyznachennia pokaznykiv dlia otsinky efektyvnosti diialnosti pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / M. P. Khokhlov, S. V. Balykov. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63130.doc.htm.
6. Kovalchuk I. V. Ekonomika pidpriemstva. Systema pokaznykiv otsinky efektyvnosti diialnosti pidpriemstva na osnovi tradytsiinoho pidkhodu. [Elektronnyi resurs] / I. V. Kovalchuk. – Rezhym dostupu: <http://westudents.com.ua/glavy/15452-sistema-pokaznikv-otsnki-efektivnost-dyalnost-pdprimstva-naosnov-traditsynogo-pdhodu.html>

Рецензія/Peer review : 18.07.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК: 338.43:631.1:338.33

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-312-316

СЕЛЮТИН С. Т.

Чернігівський національний технологічний університет

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТВАРИННИЦТВА

У статті обґрунтована необхідність удосконалення системи стратегічного та оперативного планування реноваційного розвитку підприємств тваринництва в Україні. Визначено, що оперативне управління за своєю суттю покликане контролювати і забезпечувати виконання виробничих планів, а в разі необхідності та оперативно коригувати їх залежно від ситуації, що склалася. Зазначено, що вся система моделей управляється однією центральною балансово-оптимізаційною економіко-систематичною моделлю програмно-цільового розвитку тваринницького виробництва, у якій акумулюються властивості моделей окремих підкомплексів й одночасно виявляється можливий рівень виробництва продуктів тваринництва шляхом збалансування виробничої діяльності основних сфер аграрного виробництва. Запропоновано формування моделі розвитку заснованої на поєднанні економічного механізму й соціальних передумов, причому з акцентом на останні на основі всеохоплюючої системи стратегічного планування. Обґрунтована необхідність захисту селянських доходів шляхом розвитку на селі промисловості й інших несільськогосподарських галузей.

Ключові слова: підприємства тваринництва, аграрне виробництво, стійкий розвиток, оперативне планування, стратегічне планування.

SELUTIN S.

Chernihiv National University of Technology

MECHANISM OF INSTITUTIONAL REGULATION OF LIVESTOCK DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article substantiates the necessity of improving the system of strategic and operational planning of the renovation of livestock enterprises in Ukraine. It has been determined that operational management is essentially designed to control and ensure the implementation of production plans, and if necessary, and quickly adjust them depending on the situation. It is noted that the whole system of models is managed by one central balance-optimization economic-systematic model of program-targeted development of livestock production, in which the properties of models of individual subcomplexes are accumulated and at the same time the possible level of production of livestock products is revealed by balancing the production activity of the main spheres of agrarian production. development based on a combination of economic mechanism and social preconditions, with an emphasis on the latter on the basis of a comprehensive system of strategic planning. The necessity of protection of peasant incomes by means of development in the village of industry and other non-agricultural sectors is substantiated. In the future, models of development should be created in Ukrainian agricultural production, based on a combination of economic mechanism and social preconditions, with an emphasis on the latter. This can be done through a comprehensive system of strategic planning. For example, if modern development calls into question the importance of agricultural production in the national economy and reduces its share in national income, as well as reduces farmers' incomes compared to the incomes of workers in other industries, the only way to protect peasant incomes is rural development of industry and other non-agricultural industries.

Keywords: livestock enterprises, agrarian production, sustainable development, operational planning, strategic planning.

Постановка проблеми. Для України розвиток аграрного виробництва є пріоритетним напрямком. Важливою й визначальною умовою розвитку аграрного, як і будь-якого іншого, виробництва є визначення наукової концепції галузі, перспектив її подальшої трансформації. Сьогодні існують лише окремі фрагменти щодо формування концепції розвитку галузей тваринництва. Однак немає цілісної системи й досить чітких критеріїв на стратегічну перспективу, що гальмує розвиток усього тваринництва. Вирішення зазначених проблем повинне спиратися на ретельно опрацьований науковий фундамент.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розробку проблем удосконалення організації виробництва та його інтенсифікації, підвищення продуктивності праці, раціонального використання ресурсного потенціалу, досягнення високої ефективності виробництва тваринницької продукції зробили вчені-економісти С.П.Азізов, І.Ю. Грішова, В.С.Дієсперов, Д.П.Доманчук, М.В.Калінчик, Л.І.Касьянов, Г.А.Котов, О.Б. Наумов, П.Т.Саблук, В.К.Терещенко, О.В.Шкільов, О.М.Шпичак, П.В.Щепієнко, В.В.Юрчишин та інші дослідники. Проте складність і багатогранність цієї проблеми зумовлюють необхідність проведення подальших досліджень у даній сфері.

Незважаючи на те, що в останні роки з цієї проблеми проведено ряд наукових досліджень, стан виробництва тваринницької продукції та його економічної ефективності продовжує знижуватись. Нині галузь потребує наукових розробок щодо удосконалення організації виробництва, обґрунтування раціональних шляхів підвищення ефективності продукції молочного скотарства стосовно до конкретних умов. Важливим при цьому є комплексне дослідження даних проблем, пов'язаних з організацією та технологічним процесом виробництва, переорієнтацією його на кінцеві результати.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження проблем виробничо-господарської діяльності підприємств тваринництва та обґрунтування напрямів удосконалення системи стратегічного й оперативного планування реноваційного розвитку тваринництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі трансформаційних змін і реформування в аграрному секторі відбулися явища, які характеризуються нестійкістю і спадом виробництва. Нестабільність соціально-економічної ситуації, низький рівень концентрації капіталу в аграрній сфері, диспаритет цін між сільськогосподарською продукцією і продукцією промисловості та його наслідки зумовили хронічні проблеми у сфері тваринництва. Масове скорочення поголів'я сільськогосподарських тварин, зниження продуктивності, збитковість виробництва і погіршення якості продукції ставлять під загрозу національну продовольчу безпеку, знижується експортний потенціал країни і погіршується соціальна ситуація в сільській місцевості [1].

З огляду на унікальні властивості і провідне місце в структурі аграрного виробництва важливо комплексне дослідження розвитку тваринництва, створення сприятливих інвестиційних умов і запобігання збитковості виробництва. Україна має великий потенціал для розвитку тваринницької галузі. Південні і центральні райони володіють великими пасовищами і трудовими ресурсами для розвитку тваринництва.

Кожна галузь людської діяльності, включаючи й науку управління виробництвом, має свою технологію. Як відомо, нові технології створюються не тільки шляхом еволюційного розвитку існуючих, що, безумовно, дає значний ефект, але й на базі принципово нових ідей, нових підходів до розв'язання поставлених завдань. Нові підходи можуть бути розроблені на основі фундаментальних відкриттів у науці або шляхом запозичення з інших галузей людської діяльності, з інших сфер національного господарства.

Все викладене повною мірою стосується проблеми вдосконалення оперативного управління тваринницьким виробництвом. У цій справі вітчизняними вченими-аграрниками зроблено чимало: проведено ряд досліджень як теоретичного, так і прикладного характеру, що вже нині дає значний економічний ефект. Водночас слід зазначити, що питанням використання математичних методів в оперативному управлінні агропромисловим виробництвом досі приділялась недостатня увага, незважаючи на те, що вони - основа інноваційного розвитку управління виробництвом. Пояснюється це, на нашу думку, недостатнім вивченням оперативного управління в тваринництві, принципово його невідповідністю до впровадження сучасних математичних методів [2-3].

Перспективними напрямками досліджень по вдосконаленню оперативного управління в аграрному виробництві, зокрема у тваринництві, й принципові підходи до їх проведення можуть бути кваліфіковані таким чином:

А. Дослідження, пов'язані з використанням інновацій. Розглядаючи перспективи використання досягнень науки для вдосконалення оперативного управління в тваринництві, необхідно насамперед чітко, із сучасних позицій сформулювати зміст і основні визначення, які стосуються самого поняття «оперативне управління». Для цього необхідно:

І. Дослідити інформаційні аспекти оперативного управління в тваринництві.

1. Розробити критерії оцінки оперативної інформації як специфічного виду виробничих ресурсів. Відомо, що для оперативного планування, оперативного аналізу, формування й прийняття варіантів оперативних рішень необхідна інформація про наявність, перспективи одержання, способи раціонального розподілу й перерозподілу матеріальних і трудових ресурсів, про соціологічні аспекти проблеми й т.д. Інакше кажучи, виникає потреба в інформаційному забезпеченні оперативного управління як своєрідного виробничого процесу, який регламентується певною технологією, де інформаційне забезпечення може розглядатись як специфічний вид виробничих ресурсів. Цей вид ресурсів забезпечує не лише необхідну якість управлінських рішень, але й саму можливість оперативного управління виробництвом. Для визначення вимог до інформаційного забезпечення і його формування в конкретних виробничих ситуаціях необхідно розробити чіткі критерії кількісної і якісної оцінки інформації як специфічного виду виробничих ресурсів.

2. Дослідити динаміку морального старіння оперативної інформації та її взаємозв'язок із зміною виробничих структур і номенклатури тваринницьких підрозділів. У процесі розвитку АПВ змінюються спеціалізація, організаційна структура, внутрішні й зовнішні зв'язки, обсяг і номенклатура продукції, що випускається й переробляється, як у виробничих, так й в управлінських підрозділах. Одночасно змінюється відповідно й інформаційне забезпечення, яке необхідне для процесу оперативного управління вказаними підрозділами. Іншими словами, із зміною умов виробництва частина інформації застаріває, стає непотрібною і її слід виключати з інформаційного забезпечення, а замість неї вводити нову. Дослідження динаміки застарівання оперативної інформації й заміни її новою - одна з функцій оперативного управління як процесу. Кількісні та якісні оцінки цих змін можуть використовуватись у процесі вдосконалення організації оперативного управління в тваринництві.

3. Розробити принципи формування структур управління й штатної чисельності управлінського персоналу в тваринницьких підрозділах. З цією метою необхідно дослідити існуючі потоки оперативної інформації: виявити інтенсивність, номенклатуру й адресність показників вертикальних і горизонтальних потоків оперативної інформації на тих ієрархічних рівнях управління, що нас цікавлять, провести аналіз використання цих потоків (ким і як використовується ця інформація), визначити необхідну номенклатуру показників, оцінити обсяг робіт (визначити витрати праці) при обробці вхідної інформації (запити, інформація про прийняті управлінські рішення) і на основі одержаних оцінок витрат праці розробити принципи формування структури та штатної чисельності управлінського персоналу в тваринницьких підрозділах.

4. Розробити методологічні засади формалізації процесу прийняття рішень в оперативному управлінні у тваринництві із застосуванням сучасних інформаційних технологій. Для використання останніх при оперативному управлінні сільськогосподарським виробництвом необхідно формалізувати технологічний процес прийняття оперативних рішень - визначити місце, час й величину управлінських впливів, а також передбачити оцінку результатів цих впливів на кінцевий результат виробництва. Сюди входять і розробка методик підготовки вихідної інформації, створення програмного забезпечення, які відповідають вимогам оперативного управління на різних ієрархічних рівнях АПВ.

II. Сформулювати концепцію оперативності управління на різних рівнях системи тваринницького виробництва в умовах його технологічної реновації з урахуванням вимог інноваційного розвитку.

Оперативне управління за своєю суттю покликане контролювати й забезпечувати виконання виробничих планів, а в разі необхідності й оперативно коригувати їх залежно від ситуації, що склалася. Чим вищий ієрархічний рівень управління, тим більш укрупнені показники планів його фахівці контролюють й, відповідно, приймають необхідні управлінські рішення. Отже, прийняті рішення діють (мають чинність) на триваліших інтервалах часу. Таким чином, оперативність (гранично припустима швидкість) виконання цих рішень для різних рівнів управління буде різною. Сьогодні в системі АПВ немає чітких розмежувань у понятті «оперативний план» для різних рівнів управління: для підприємства, району, області, країни в цілому. Немає також і чіткого уявлення про те, на яких рівнях управління слід займатись декадними, місячними або кварталними й т.п. виробничими планами. Це питання виникло у зв'язку з розробкою автоматизованих систем управління сільськогосподарським виробництвом, виявленням і класифікацією завдань, при розв'язанні яких можна використовувати сучасні математичні методи й програмні засоби [4-5].

З іншого боку, в умовах технологічної реновації аграрного виробництва, у зв'язку із розвитком міжгосподарських зв'язків, формуванням інтегрованих підприємств і організацій, із створенням агропромислових об'єднань, із зростанням кількості і з ускладненням виробничих зв'язків всередині підприємств і об'єднань питання, пов'язані з використанням досягнень науки в аграрному виробництві, набувають особливої актуальності. У цих умовах необхідно чітко сформулювати концепцію оперативності управління аграрним виробництвом, розробити методику і провести відповідні дослідження з тим, щоб однозначно в масштабах АПВ розв'язувати завдання, які відносяться до завдань оперативного управління. Це має значно поліпшити впровадження досягнень науки в управлінні тваринництвом.

III. Розробити й обґрунтувати методику визначення допустимого випередження при прийнятті оперативних рішень у тваринницьких підрозділах.

При виборі варіанта оперативного рішення необхідно провести оцінку впливу кожного з можливих варіантів цих рішень на кінцевий результат функціонування керованого об'єкта або процесу і забезпечити вибір такого, що задовольняє заздалегідь визначені вимоги. Іншими словами, необхідно передбачити результати впливу будь-якого втручання на хід процесу, на розвиток певного явища, на функціонування виробничого об'єкта.

Людське мислення здатне навчитись передбаченню (прогнозуванню): людина, здійснюючи будь-якові дію, свідомо чи несвідомо попередньо оцінює її результат. У складних ситуаціях, коли на керований об'єкт діє велика кількість різних, у тому числі й випадкових факторів, доводиться вдаватися до науково обґрунтованих методів прогнозування, включаючи математичні моделі. Відомо, що точні прогнози вдається одержати лише в детермінованих системах. Високу точність прогнозів можна мати й для випадкових стаціонарних процесів, тобто таких, які описуються постійними ймовірнісними характеристиками. В усіх останніх випадках прогнози можуть бути тільки приблизними [6].

Із збільшенням часу випередження точність прогнозів знижується, так саме знижується і якість варіантів оперативних рішень, вибраних на основі цих прогнозів. Практично реальні виробничі процеси, особливо в аграрному виробництві, нестационарні - їх характеристики змінюються в часі. Таким чином, проблема вибору допустимого випередження при прийнятті оперативних рішень у науковому плані зводиться до вибору (розробки) методів, які дають змогу збільшувати час випередження при прогнозуванні в межах допустимих змін якості оперативних рішень.

IV. Визначити методичні підходи до підготовки й впровадження типових управлінських рішень у незапланованих господарських ситуаціях.

Створення агропромислових об'єднань, переведення їх на промислову основу, укрупнення й спеціалізація аграрних підприємств призвело до збільшення кількості та підвищення складності виробничих ситуацій, які виникають. Практично керівники й спеціалісти в аграрних підприємствах внаслідок інформаційного й організаційного перевантаження не в змозі сприймати й оцінювати всю сукупність варіантів оперативних управлінських рішень, які виникають у конкретних виробничих ситуаціях, і своєчасно, з урахуванням вимог системного підходу знаходити найбільш раціональний варіант. Причина такого стану пояснюється незадовільним використанням у господарській практиці нагромаджених наукових знань і практичного досвіду при прийнятті оперативних управлінських рішень, а також відсутністю інформаційно-довідкової літератури, яка узагальнює ці знання й досвід. Для усунення цих недоліків доцільно провести аналіз, узагальнення й формалізацію теоретичних й емпіричних досліджень у галузі оперативного управління, впорядковувати й типізувати факторні й міжфакторні зв'язки, які визначають

продуктивність аграрного виробництва. Необхідно виявити виробничі ситуації, у яких приймалися незаплановані оперативні управлінські рішення, згрупувати й класифікувати їх за типами, а також за причинами їх використання.

Формалізація господарських рішень у типових ситуаціях і способів прийняття управлінських рішень вимагає чіткого визначення понять «незапланована виробнича ситуація» й «типова ситуація» стосовно технологічних операцій і процесів у аграрному виробництві. Слід розробити методики ідентифікації конкретних незапланованих виробничих ситуацій, які зустрічаються в практиці з типовими ситуаціями. Це дасть змогу значно скоротити номенклатуру типових ситуацій і спростити процес прийняття рішень. Одночасно необхідно опрацювати способи коригування методів прийняття управлінських рішень в умовах зміни технології й організації виробництва, передбачити розумну універсалізацію алгоритмів рішень, які приймаються, можливість використання їх для широкого кола господарських ситуацій [7].

Очевидно, що така універсалізація алгоритмів прийняття рішень призведе до збільшення витрат часу на це порівняно із спеціалізованими алгоритмами, розробленими для окремих виробничих ситуацій. У зв'язку із цим «розумна універсалізація» означає розумний ступінь сповільнення роботи створюваних універсальних алгоритмів прийняття рішень у кожному конкретному виробничому процесі. Слід зазначити, що алгоритмізація методів прийняття управлінських рішень у типових ситуаціях передбачає можливість використання досвіду прийняття рішень широким колом керівників і фахівців різних ієрархічних рівнів управління не тільки в аграрному виробництві, але й в інших галузях економіки.

Для успішного впровадження у тваринництво типових управлінських рішень і спрощення користування ними в практиці оперативного управління необхідно розробляти спеціальні методики, довідники по прийняттю рішень у типових виробничих ситуаціях з наступною формалізацією й алгоритмізацією цих методик, створенням сучасних інформаційних систем, які видаватимуть потрібну інформацію у вигляді порад. До початку вказаних розробок необхідно попередньо створити відповідну методологію, яка спиратиметься на дослідження: принципів диференціації факторів продуктивності аграрного виробництва; методів сегментації (якісного розподілу) факторів продуктивності аграрного сектору економіки й формування сегментів типів (типових комбінацій факторів); методів побудови й типізації внутрішніх зв'язків між факторами продуктивності в сегментах; методів типізації сегментів і способів їх перенесення на реальні технологічні операції; методів типізації агротехнічних й агрометеорологічних умов, які впливають на технологічні операції в аграрному виробництві (на його продуктивність); структуризація (визначення місця й значущості) та формалізація управлінських рішень за типами (факторів продуктивності й типовими умовами господарювання); методичних принципів типізації й формалізації прийняття управлінських рішень [8].

Б. Оперативне управління - це механізм забезпечення виконання стратегічних рішень із розвитку тваринництва. Оперативне управління в широкому розумінні цього терміну покликане здійснювати контроль й аналіз виконання планово-виробничої й організаційно-господарської діяльності підрозділів агропромислового виробництва, приймати конкретні управлінські рішення, які забезпечують виконання кінцевих показників діяльності цих підрозділів або обґрунтоване їх коригування. Практично це заключна ланка в сфері організації управління тваринницьким виробництвом - ланка, яка забезпечує досягнення високих кінцевих результатів функціонування тваринницького виробництва й об'єктів, які входять до його складу. При розгляді оперативного управління під вказаним кутом зору виникає ряд питань і проблем, для розв'язання яких необхідно провести такі дослідження:

1. Розкрити основний зміст оперативного управління як кінцевої ланки управління тваринницьким виробництвом, що безпосередньо забезпечує його дієвість. Тут необхідно показати, як у структурі тваринницького виробництва на різних його ієрархічних рівнях здійснюється оперативне управління діяльністю різних організацій і підрозділів, що входять у систему АПВ, як воно впливає на кінцеві результати цієї діяльності, показати, як впливають оперативні рішення, прийняті на вищих ієрархічних рівнях структури АПВ, на результати виробничої діяльності в підрозділах і т.д.

2. Визначити критерії оцінки якості оперативних рішень. Насамперед, необхідно обґрунтувати й сформулювати саме поняття якості оперативних рішень, загальні вимоги до них і зв'язати їх з кінцевим продуктом, потім створити систему критеріїв оцінки якості оперативних рішень і тільки після цього розробити й експериментально перевірити методику розрахунку оцінок в умовах АПВ.

3. Розробити методичні підходи побудови імітаційних моделей технологічних процесів для застосування в оперативному управлінні тваринницьким виробництвом. Основи імітаційного моделювання в управлінні аграрним виробництвом нині розроблені стосовно низової ланки АПВ. Аналогічні розробки слід здійснити й для вищих ієрархічних рівнів АПВ, пов'язавши їх з уже відомими методами моделювання. Необхідно розробити практичні методи оптимізації оперативних рішень для об'єктів описаних стохастичними й детермінованими системними імітаційними моделями, використовуючи досвід, нагромаджений в інших галузях національного господарства.

4. Обґрунтувати методичні підходи до прогнозування оцінок кінцевої результативності технологічних процесів для застосування в системі оперативного управління тваринницьким виробництвом. З нашої точки зору, найбільш перспективно для цієї мети використовувати імітаційні структурно-

функціональні моделі, які дають змогу одержувати не лише прогнози оцінок результатів функціонування виробничих підрозділів як об'єктів управління, але й прогнози оцінок пофакторних недоборів кінцевої продукції. Викладені моделі, як правило, досить складні й тому їх використання в оперативному управлінні може викликати певні труднощі. У зв'язку із цим виникає необхідність у розробці методики побудови більш простих моделей. Параметри цих моделей повинні періодично коригуватися для різних виробничих ситуацій, пов'язаних із сезонними особливостями функціонування виробничих об'єктів, з удосконаленням технології виробництва, а також при зміні вимог до виробничого процесу. Створення таких моделей підвищить оперативність процесу прийняття управлінських рішень.

5. Розробити методичні підходи використання прогнозних оцінок кінцевої результативності технологічних процесів при оперативному управлінні тваринницьким виробництвом. З цією метою слід виявити завдання, які необхідно розв'язувати при оперативному управлінні на всіх рівнях виробництва, провести аналіз методів їх розв'язання й, при необхідності, знайти можливості вдосконалення цих методів шляхом використання прогнозних оцінок впливу організаційно-технологічних і погодних факторів на кінцевий результат виробництва. Одним із шляхів практичного використання вказаних прогнозних оцінок є одержання їх за допомогою згаданих вище моделей навчання.

Висновки. Викладені вище методологічні підходи вдосконалення оперативного управління у тваринництві не вичерпують можливостей використання досягнень сільськогосподарської науки. Коло актуальних питань може бути розширене й уточнене в процесі проведення досліджень й апробації результатів їх експериментальної перевірки у виробничих умовах. По ряду згаданих проблем уже здійснюються дослідження, але по більшості з них вони навіть не плануються, на що має бути звернута особлива увага при плануванні розвитку аграрної науки. У перспективі в українському аграрному виробництві повинні бути створені моделі розвитку, засновані на поєднанні економічного механізму й соціальних передумов, причому з акцентом на останні. Це може бути зроблене за допомогою всеохоплюючої системи стратегічного планування. Наприклад, якщо сучасний розвиток бере під сумнів значимість аграрного виробництва в національній економіці й зменшує його частку в національному доході, а також скорочує доходи фермерів у порівнянні з доходами працівників в інших галузях, то єдиний шлях захисту селянських доходів – розвиток на селі промисловості й інших несільськогосподарських галузей. Тобто формування сільського (багатогалузевого) комплексу, як нової форми структури АПВ.

Література

1. Череп А. В. Управління інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи. Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. 2014. № 4. С. 43–46.
2. Довгань Л.Є. Стратегічне управління [Текст]: навч. посіб. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л. П.Артеменко 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2011. 440 с.
3. Малік М. Й. До питання сталого розвитку сільських територій. Економіка АПК. 2008. № 5. С.51–55.
4. Карасова Н.А. Реновація основних засобів сільськогосподарських підприємств та підприємств у лізингових умовах. Економіка: проблеми теорії та практики, 2008. №244. С.539-546.
5. Щербата М.Ю. Управління оборотними активами молокопереробних підприємств АПВ. Бізнес-навігатор. 2014. № 1. С. 155-159.
6. Митяй О.В. Альтернативні джерела підтримки та зміцнення економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: "Економічні науки". Вип. 9-1. Ч.1. 2014. С. 57-60.
7. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : монографія / А. Є. Никифоров. К.: КНЕУ, 2010. 420с.
8. Потенціал розвитку і перспективи відродження сільських територій в умовах сучасних реформ: науково-аналітична доповідь/ під ред.. В. Борщевського. Львів, 2017. 43 с.

References

1. Cherep, A.V. (2014), "Management of innovative processes in the enterprise: modern approaches and perspectives", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zbirnyk naukovykh prats', vol. 4, pp. 43-46.
2. Dovhan L.Ie., Karakai Yu.V., Artemenko L. P. (2011). Stratehichne upravlinnia [Strategic management]: K.: Tsentr uchbovoi literatury.
3. Malik M. Y. (2008). Do pytannia staloho rozvytku sil'skykh terytorii [On Sustainable Development of Rural Areas]. Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex. no. 5. pp.51–55.
4. Karasova N.A. (2008). Renovatsiya osnovnykh zasobiv sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv v umovakh lizynhu [Renovation of fixed assets of agricultural enterprises under leasing conditions]. Economics: problems of theory and practice, 244, 539-546.
5. Shcherbata M.Iu. (2014). Upravlinnia oborotnymy aktyvamy molokopererobnykh pidpryyemstv APV [Management of working assets of dairy processing enterprises]. Biznes-navihator – Business Navigator, no.1. pp. 155-159.
6. Mytaii O.V. (2014). Alternatyvni dzerela pidtrymky ta zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky pidpryyemstv ahroprodovolchoi sfery [Alternative sources of support and strengthening of economic safety of enterprises in the agro-food sector]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: "Ekonomichni nauky" – Scientific Herald of Kherson State University. Series: "Economic Sciences", vyp. 9-1. Ch.1. pp. 57-60.
7. Nykyforov, A.Ye. (2010), Innovatsijna diial'nist': teoriia i praktyka derzhavnoho upravlinnia [Innovative activity: theory and practice of public administration], KNEU, Kyiv, Ukraine.
8. Potential of development and prospects for the revival of rural areas in the context of modern reforms: scientific and analytical report / ed. V. Barshchevsky. Lviv, 2017. 43 p. [in Ukrainian].

УДК: 338.43:330.34

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-317-316

ПИЩЕНКО О. В.

Чернігівський національний технологічний університет

ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті здійснено аналіз сучасного стану функціонування механізму управління екологічною безпекою аграрного виробництва та обґрунтовані відповідні висновки. Раціональне використання природних ресурсів й охорона навколишнього природного середовища визнані одним із ключових сегментів міжнародної інтеграції у найближчій перспективі. Глобальний характер, який притаманний сучасним екологічним проблемам та високий рівень трансграничних забруднень зумовлюють необхідність запровадження й розвитку всебічного міжнародного співробітництва. Участь у міжнародних конвенціях має ряд переваг для країн-учасниць. Зокрема, відкриваються можливості залучення іноземних інвестицій, створюються сприятливі умови для обміну існуючим досвідом в природоохоронній сфері щодо існуючих техніки й технологій тощо. Розроблено пропозиції щодо удосконалення організаційної складової державного механізму управління екологічною безпекою аграрного виробництва.

Ключові слова: аграрне виробництво, екологічна безпека, розвиток економіки, система управління, механізм.

PISHCHENKO O.

Chernihiv National University of Technology

EXPERIENCE OF FUNCTIONING OF THE ENVIRONMENTAL SAFETY MANAGEMENT MECHANISM OF AGRICULTURAL PRODUCTION

The article analyzes the current state of functioning of the mechanism of environmental safety management of agricultural production and substantiates the relevant conclusions. Rational use of natural resources and protection of the natural environment are recognized as one of the key segments of international integration in the near future. The global character, which is inherent in the current ecological problems and the high level of transboundary pollution determine the need for the introduction and development of a comprehensive international community. Participation in international conventions has a number of benefits for participating countries. In particular, opportunities for attracting foreign investments are opened, favorable conditions are created for the exchange of existing experience in the field of environmental protection regarding existing equipment and technologies, etc. Proposals have been developed to improve the organizational component of the state mechanism for managing the ecological safety of agricultural production by: 1) identifying the functional areas of activity of the state safety bodies of the state eco-government; 2) changes in vncennya orhanizatsiynoyi Structure upravlinnya ecological safety ahrarnoho vyrobnytstva (strukturnoho Creating a unit of ckladi Minicterctva ahrarnoyi polityi prodovolctva ta i Derzhavnoho ahentctva orhanichnoho vyrobnytstva ta ahrarnoho ecological upravlinnya, which will cpryaty zabezpechennyu ecological safety ahrarnoho vyrobnytstva in Ukraini).

Keywords: agricultural production, ecological safety, economic development, management system, mechanism.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою сьогодення є формування заходів у напрямку зниження рівня антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище та виробництво екологічно безпечної продукції у контексті забезпечення екологічної безпеки аграрного виробництва. Виконання таких завдань можливе шляхом трансформацій еколого-соціо-економічної системи на природничих засадах. У цьому зв'язку виникає необхідність дослідження досвіду щодо функціонування державного механізму управління екологічною безпекою аграрного виробництва, а також, узгодження соціально-економічних інтересів та потреб суспільства із можливостями природного середовища.

Кожна наука використовує необхідний комплекс прийомів і методів дослідження, які представляють собою її методологію або дозволяють її розкрити. Методологія наукового пізнання державного механізму управління екологічною безпекою аграрного виробництва включає принципи побудови й прийоми науково-пізнавальної діяльності. Вона формулює принциповий підхід до дослідження явищ функціонування аграрного виробництва і є ключовим питанням розвитку відповідної науки. Сукупність конкретних прийомів дослідження визначає методологію наукового пізнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В дослідженнях вітчизняних вчених, присвячених проблемам управління екологічною безпекою аграрного виробництва в більшій мірі досліджується стан речей, що склався в даній сфері і в меншій мірі надаються пропозиції щодо формування відповідного механізму.

Управлінські аспекти екологічної безпеки аграрного виробництва розроблялися у працях: В. Борщевського, О. Манойленка, А. Никифорова, В. Русана, П. Саблук, М.Скорик, А. Черепа та ін..

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-прикладних засад формування та реалізації механізму управління екологічною безпекою аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час проведення досліджень щодо функціонування державного механізму управління екологічною безпекою аграрного виробництва застосовувався системний підхід, як один із основних напрямів методології спеціального наукового пізнання. Особливість полягала у

тому, що окремі об'єкти досліджувалися не відірвано один від одного, а вивчалися, як складові однієї системи. Такий підхід сприяв адекватному формулюванню суті досліджуваної проблеми, що у подальшому сприяло вибору ефективних напрямів її розв'язання [1].

Системний підхід має свою методологічну особливість. Характерною її ознакою є те, що мета дослідження полягає у вивченні закономірних явищ та механізмів, що формують досліджуваний об'єкт. Державний механізм управління екологічною безпекою аграрного виробництва за своєю природою є надзвичайно складним явищем, оскільки характеризується наявністю значної кількості різноманітних внутрішніх і зовнішніх зв'язків. У зв'язку з цим, щоб сформулювати уяву про його сутність та цілісність використовувався метод аналізу, наукового пошук та об'єднання основних понять і тлумачень [1-2].

Певний набір методів, а відповідно і режим управління на національному рівні обирається і застосовується згідно системи поглядів на формування національної політики. В управлінні екологічними та економічними питаннями на сьогоднішній день в світі переважними є концепції двох основних шкіл: неокласицизму та неокейнсіанства. Послідовники першої вважають, що «екологічна криза є наслідком того, що природні ресурси є загальним благом (не належать нікому) і не регулюються ринком і відповідно надають перевагу ринковим методам регулювання. Теорія неокейнсіанства передбачає пряме державне втручання і регулювання» [3]. Таким чином, при виборі неокласичного підходу до управління еколого-спрямованою діяльністю застосовується «м'який» режим управління, і «жорсткий» – при наданні переваги теорії неокейнсіанства.

Відповідно до режиму управління і обраному набору методів формується модель управління: централізована, яка відповідає «жорсткому» режиму, та децентралізована з «м'яким» режимом управління. Прикладу управління без участі держави, тобто «чистого» децентралізованого управління екологічною безпекою на національному рівні серед сучасних країн знайти практично неможливо [2].

Сучасні тенденції в управлінні розвитком аграрного виробництва в розвинених країнах (західноєвропейських та північноамериканських) можна окреслити кількома напрямками: поєднання галузевого і територіального управління; посилення ролі децентралізованого управління; посилення уваги до екологічних аспектів виробничої сільськогосподарської діяльності; поєднання повноважень щодо управління сільськогосподарським виробництвом та навколишнім середовищем [4].

Так, в Фінляндії Міністерство сільського господарства та лісового господарства (Maatalousministeriö, MMM) створює умови для сталого використання та диверсифікації використання відновлювальних природних ресурсів згідно загальнонаціональної стратегії сталого розвитку та екологічної політики й задач управління в сфері екології, які визначаються Міністерством навколишнього природного середовища Фінляндії [5]. До відновлювальних ресурсів в Фінляндії офіційно відносять землі сільськогосподарського призначення, сільськогосподарські рослини і тварини, ліси, продукцію, отриману з лісів та болот, північні олені, рибні та водні ресурси. Відповідно до компетенції Міністерства сільського господарства і лісового господарства входять сільське господарство та садівництво, розвиток сільських територій, лісове господарство, ветеринарні служби, контроль якості продукції тваринного походження, використання водних ресурсів, земельний нагляд, а також оленярство. Міністерство сільського господарства та лісового господарства включає департаменти сільського господарства, лісового господарства, рибного господарства та ігор, продовольства та здоров'я, а також сільських територій та природних ресурсів [5].

Отже, в Фінляндії спостерігається поєднання за загальноєвропейською практикою соціально-економічних питань шляхом розвитку сільських територій та включення питань аграрного природокористування до сфери компетенції органів управління сільським господарством в рамках політики, що визначається спеціально уповноваженим органом в сфері управління навколишнім природним середовищем.

В іншій європейській державі, Австрії, діє Федеральне Міністерство сільського господарства, лісового господарства, навколишнього середовища та управління водними ресурсами (Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft, BMLFUW), орган централізованого управління, який ще називають Міністерством Життя (Lebensministerium), та який складається з департаментів: Лісового господарства, Екологічного інжинірингу та менеджменту відходів, Законодавства та зв'язків з Парламентом, Сталого розвитку та сільських територій, Загальної політики навколишнього середовища, Сільського господарства та продовольства, Водних ресурсів [6]. Тут спостерігається більша інтеграція екологічних, сільськогосподарських та проблем сільських територій, а також концентрацію компетенції щодо означених питань в єдиному органі управління.

В Сполучених Штатах Америки централізоване управління сільським господарством здійснюється Міністерством сільського господарства (United States Department of Agriculture, USDA), в коло задач якого входить значно ширший ряд питань, ніж зазначено у назві. Зокрема в складі USDA діють Інспекція із здоров'я рослин і тварин (Animal and Plant Health Inspection Service, APHIS); Центр політики харчування та просування (Center for Nutrition Policy and Promotion, CNPP), до задач якого між іншим входить розробка і просування керівництв по дієтичному харчуванню; Служба їжі та харчування (Food and Nutrition Service, FNS), що підтримує продовольчу безпеку і в тому числі сприяє забезпеченню продуктами харчування дітей та людей з низьким рівнем доходів; Служба та Інспекція з безпеки продуктів (Food Safety and Inspection

Service, FSIS), яка зокрема перевіряє і правильність упаковки; Служба збереження природних ресурсів (Natural Resources Conservation Service, NRCS); Служба сільського розвитку (Rural Development, RD). Але таке питання, як застосування пестицидів знаходиться у віданні Агентства з охорони навколишнього природного середовища США (Environmental Protection Agency, EPA) [4].

Тобто, в системі державного аграрного управління США поєднуються екологічні, економічні і соціальні аспекти аграрного виробництва в єдиній структурі.

В Канаді федеральним урядом було прийнято рішення про те, щоб кожне відомство слідувало стратегії сталого розвитку, будувало за нею свої довгострокові плани і інтегрувало її у повсякденну та довгострокову практику прийняття рішень. Міністерство сільського господарства і продовольства Канади (Agriculture and Agri-food Canada, AAFC) відповідно до цього ввело в практику прийняття чотирирічних планів дій «Сільське господарство в гармонії з довкіллям» (Agriculture in harmony with nature) [6].

Досвід Російської Федерації цікавий тим, що вона мала схожі з Україною вихідні умови трансформації економіки та перетворення системи управління. Сучасна практика управління екологічною безпекою аграрного виробництва в РФ відрізняється від загальних світових тенденцій, що пояснюється високою централізацією влади в країні через ряд суспільно-історичних, політичних та економічних причин. Централізоване управління аграрним виробництвом в РФ здійснюється Міністерством сільського господарства Російської федерації, до складу якого зокрема входять департаменти: рослинництва, хімізації та захисту рослин, аграрної політики і розвитку сільських територій, ветеринарії і тваринництва, меліорації і технічного забезпечення, харчової і переробної промисловості та якості продукції [5].

До сфери компетенції Міністерства сільського господарства згідно Положення про нього також включено сталий розвиток сільських територій та родючість ґрунтів. Інші питання екологічної спрямованості виробництва до сфери відання даної структури не входять [2]. Це зумовлено чітко галузевим підходом до управління екологічними проблемами та концентрацією повноважень щодо їх вирішення в Міністерстві природних ресурсів Російської Федерації.

Однак, порівнюючи з Україною, Російська Федерація більш свідомо підійшла до екологічних аспектів виробничої діяльності і їх було інтегровано в систему бухгалтерського обліку, що дозволяє контролювати зовнішні ефекти господарської діяльності.

Показовим є приклад механізму управління аграрним виробництвом в Великій Британії, де поєднуються всі три світові тенденції: сполучення галузевого і територіального підходів, поєднання повноважень в сфері управління економікою та екологією, а також підтримка децентралізованого управління [5].

Централізоване управління у Великобританії представлене Міністерством навколишнього середовища, продовольства та сільських справ (Department for Environment, Food and Rural Affairs, Defra), яке зокрема регулює відносини щодо:

- захисту навколишнього природного середовища: повітря, земельні та водні ресурси, відходи та рециклінг, зміни клімату, генетичні модифікації, місцеві екосистеми, забруднення, радіоактивність та хімічне забруднення;

- сільського господарства: сільськогосподарські культури, тваринництво, екологічний менеджмент, органічне сільське господарство, відходи, дика природа і посіви, зайнятість, проекти, сільськогосподарська політика та Спільна аграрна політика (Whole Farm Approach);

- сільських справ: можливості фінансування сільських територій, домогосподарство, гірські райони, полювання з собаками, коні, сільські громади та участь населення;

- сталого розвитку: керівні принципи, пріоритети Великої Британії, панель освіти із сталого розвитку, плани заходів Defra;

- дикої природи і сільської місцевості: біорозмаїття, зоопарки, небезпечні дикі тварини, види, що вимирають та зникають, контроль, консультування, ліцензування, злочини проти живої природи, рекреація, доступ та комунальні вигони [5].

Поєднання децентралізованого і централізованого управління виражається в системі і вертикальній структурі органів управління екологічною безпекою аграрного виробництва. Питання доцільності поєднання принципів централізації і децентралізації в управлінні економікою аграрного виробництва та аграрним природокористуванням, що по суті означає застосування змішаного режиму управління, широко висвітлюються в працях [5-6]. Однак, наявність великої кількості зацікавлених сторін загрожують неузгодженістю дій, конфліктами між ними, знижує ефективність через нескоординоване у часі та просторі направлення зусиль, що вимагає упорядкування певним чином розподілу повноважень як між суб'єктами, так і між рівнями управління екологічною безпекою аграрного виробництва. Також потребують опрацювання проблеми розробки єдиного теоретико-методологічного підходу до формування системи управління екологічною безпекою аграрного виробництва, єдиного для його екологічної, виробничої, соціальної та економічної компонент.

Оскільки управління екологічною безпекою аграрного виробництва тісно пов'язане з трьома складовими національної безпеки – економічною, продовольчою та екологічною, то критерієм визначення рівня прийняття управлінського рішення має бути рівень безпеки, що забезпечується реалізацією цього

рішення. Для цього необхідно визначити тотожні суспільному рівню сфери екологічної, економічної та продовольчої безпеки.

До сфери державного управління екологічною безпекою аграрного виробництва через виключне їх значення відносяться: ветеринарний, епізоотичний, карантинний, радіологічний і санітарний контроль; загальне економічне і адміністративне регулювання в рамках прогнозованих продовольчих балансів країни та показників внутрішнього попиту, а також показників стану і використання природних ресурсів загальнодержавного значення суб'єктами галузі, фіскальний контроль та контроль якості продукції. Відповідно до сфери децентралізованого управління належать використання природних ресурсів місцевого і регіонального значення, розвиток ринків екологічних послуг та (за сприяння держави) природних ресурсів і забруднень, економічне і адміністративне управління екологічною безпекою аграрного виробництва в межах інтересів місцевих громад [4].

Екологічно безпечний розвиток аграрного виробництва забезпечує відновлення природних систем, управління ризиком, безпеку і якість харчових продуктів, запобігає деградації ґрунтів, водного і повітряного простору, сприяє збереженню природних ресурсів; гарантує виробництво високоякісної і безпечної агропромислової продукції; підтримує стабільність доходів і добробут сільських жителів тощо. Однак, як і більшість форм людської діяльності, аграрне виробництво може негативно впливати на навколишнє природне середовище. Як правило, такий вплив проявляється у виснаженні земельних і водних ресурсів, забрудненні атмосферного повітря, скороченні біорізноманіття та ін. Отже, виникає потреба переорієнтації аграрного виробництва на екологічний вектор розвитку, який наразі переважає у більшості провідних країнах світу.

Нині розроблено та прийнято «Стратегію державної екологічної політики України на період до 2020 року», у межах якої визначено ряд стратегічних завдань національної екологічної політики у сфері сільського, лісового та рибного господарств при реалізації яких варто звернути увагу на наявний міжнародний досвід. Планується екологічне оздоровлення і відтворення природного середовища та розширення ареалу для агробіорізноманіття на основі запровадження агроекологічних програм, у тому числі з консервації сильно еродованих земель приватної власності. Варто зазначити, що при розробленні і впровадженні зазначених національних програм корисним буде дослідження й імплементація зарубіжного досвіду. На нашу думку, важливим є узагальнення зроблені Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) (рис. 1).

Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) рекомендовано формувати природоохоронну державну аграрну політику на основі поєднання стандартів, вимог та нормативів, субсидій, стимулювання наукових розробок і досліджень у напрямку забезпечення екологічної безпеки. Запровадження політики екологічної безпеки аграрного виробництва має носити комплексний характер та ґрунтуватись на системному підході. Тобто, забезпечення екологічної безпеки аграрного виробництва має відбуватись на основі набору комплексу різноманітних інструментів, які є досить гнучкими та можуть бути адаптованими до різних національних умов та враховувати особливості відповідної країни.



Рис. 1. Інструменти механізму управління екологічною безпекою аграрного виробництва, що використовується країнами членами ОЕСР

*Джерело: сформовано автором за даними «Agriculture and Green Growth» URL: <http://www.oecd.org/tad/sustainableagriculture/48289829.pdf> [193].

Стратегічні орієнтири забезпечення екологічної безпеки аграрного виробництва в Україні передбачають використання ефективних стимулів розвитку багатофункціонального сільського господарства (агробіорізноманіття, сільський туризм, стимулювання органічного землеробства тощо), а саме збільшення частки земель, які використовуються в органічному сільському господарстві до 3-5% у 2018 році та до 7% у 2020 році. Особливого розвитку органічне виробництво набуло в країнах ЄС, досвід яких є дуже корисним для України. Протягом останнього десятиріччя у 26 країнах Європи було прийнято програми розвитку органічного виробництва. Кожна із цих програм має свої національні особливості, однак усі вони характеризуються встановленням розміру субсидій та терміну їх виплат. Результати запровадження цих програм особливо вагомі у практиці нових країн-членів ЄС [5].

АП почали впроваджувати у життя близько 50 років тому. На той час вона була спрямована на субсидування виробництва основних видів продуктів харчування з метою досягнення продовольчої безпеки країн Європи. У результаті послідовних реформ відбулася поступова зміна пріоритетів, від регулювання обсягів сільськогосподарського виробництва (через застосування стимулюючих або стримуючих виробництво інструментів, які спотворювали функціонування вільної ринкової економіки) до стимулювання фермерів за раціональне використання природних ресурсів. Реалізується САП через визначення ряду стратегічних орієнтирів, на яких в подальшому ґрунтуються Національні стратегічні плани країн-членів ЄС. Список зазначених орієнтирів складається із шести ключових компонентів, а саме підвищення конкурентоспроможності сільського та лісового господарства, поліпшення стану навколишнього середовища і сільських територій, підвищення якості життя у сільській місцевості й розвиток диверсифікації виробництва, стимулювання зайнятості місцевого населення, забезпечення узгодженості регіональних програмах та їх взаємодоповнюваність [6].

Європейською комісією було визначено три варіанти подальших реформ (табл. 1), спрямованих на те, щоб Європейський сільськогосподарський сектор був більш динамічним, конкурентоспроможним, формувався на засадах сталого розвитку.

Європейське сільське господарство спрямоване на досягнення не лише економічної, а й екологічної конкурентоспроможності. Додатковим свідченням цього є те, що програма реформ розвитку сільських територій передбачає додаткове фінансування проектів, пов'язаних із зміною клімату, підвищенням якості води, повітря, ґрунтів, біорізноманіття, використання поновлюваних джерел енергії та екоінновацій.

Сутність трьох основних варіантів розвитку САП після 2013 р. полягає у забезпеченні екологічної і продовольчої безпеки, в контексті зростаючого глобального попиту (запровадження подальших поступових змін у аграрній політиці, зосередження уваги на коригуванні та поліпшенні аспектів, що піддаються найбільшій критиці САП, тобто питанням про справедливість у розподілі прямих платежів між державами-членами ЄС); забезпеченні ефективного управління природними ресурсами і зміною клімату (забезпечення компенсації витрат фермерів, які пов'язані із дотриманням екологічної політики); збереження територіального балансу і привабливості сільських територій (сільське господарство залишається одним з основних економічних і соціальних рушійних сил в сільських районах, і важливим фактором в підтриманні життя сільської місцевості) [5].

Таблиця 1

Варіантні сценарії побудови Спільної політики управління аграрним сектором у країнах ЄС в 2013-2020 рр.

Номер варіанта	Прямі виплати	Ринкові заходи	Розвиток сільських територій
Варіант 1	Запровадження більш справедливого розподілу прямих платежів (видатків) між державами-членами ЄС (залишаючи незмінною поточну платіжну систему прямих виплат).	Зміцнення інструментів управління ризиками. Упорядкування та спрощення існуючих ринкових інструментів у разі необхідності.	Збільшення фінансування заходів, спрямованих на розв'язання проблем, пов'язаних із зміною клімату, підвищенням якості водних ресурсів, збереженням біорізноманіття та запровадження відновлюваних джерел енергії та інновацій.
Варіант 2	Запровадження більш справедливого розподілу прямих платежів між державами-членами ЄС та істотних змін в їх структурі. Прямі виплати складатимуться з: базової ставки, що діє як матеріальна підтримка; обов'язкової додаткової допомоги за «екологізацію»; додаткової плати, спрямованої на компенсацію специфічних природних обмежень; підтримання конкретних секторів і регіонів. Введення нової схеми підтримки дрібних фермерських господарств.	Удосконалення та спрощення існуючих ринкових інструментів у разі необхідності.	Приведення у відповідність існуючих інструментів до пріоритетів ЄС. Підтримка спрямовується на охорону навколишнього середовища, зміни клімату, інновації та підвищення регіональних (місцевих) ініціатив. Закріплення існуючих інструментів управління ризиками та впровадження додаткових інструментів «зеленої скриньки». Деякий перерозподіл коштів між державами-членами ЄС на основі об'єктивних критеріїв.
Варіант 3	Збереження прямих платежів у їх нинішньому вигляді. Запровадження платежів за користування природними суспільними благами. Введення додаткових платежів, пов'язаних із специфічними обмеженнями використання природних ресурсів.	Скасування усіх ринкових заходів, за винятком положень, які можуть бути активовані під час серйозних криз.	Заходи в основному будуть зосереджені на протидії змінам клімату та на екологічних аспектах.

*Джерело: сформовано автором за даними «Commission outlines blueprint for forward-looking Common Agricultural Policy after 2013». URL: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-10-1527_en.htm?locale=en

Усі країни ЄС до 2019 р. на національному та регіональному рівнях зобов'язані встановити єдиний платіж (субсидію), що встановлюватиметься з розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь. Додатково до основних субсидій, кожне господарство буде отримувати фінансову підтримку з розрахунку на гектар за дотриманням певних екологічно ошадних методів ведення сільського господарства (наприклад, виробництва органічної продукції). На ці цілі буде спрямовано близько 30% загального обсягу виплат. Крім того, на 25% планується збільшити виплати для молодих фермерів порівняно із попередніми роками [5].

Активного розвитку питання забезпечення екологічної безпеки аграрного виробництва набуває в США. Природоохоронна політика в цій країні має певні спільні і відмінні риси із політикою країн ЄС (табл. 2).

Більшості ключових екологічних питань (якість ґрунту і води, середовище існування диких тварин, збереження й захист сільськогосподарських угідь, захист та відновлення водно-болотних угідь) приділяється увага як урядами США так і ЄС. Разом з тим, їх агроекологічна політика має декілька відмінних рис. Зокрема, в американській агроекологічній політиці допускається добровільність участі фермерів у програмах природоохоронного спрямування.

У США федеральний уряд несе основну відповідальність за виконання та фінансування екологічних програм. Він надає консультативну і фінансову допомогу фермерам, також частково компенсує витрати на розробку та реалізацію планів збереження довкілля. Натомість, уряд ЄС прийняв рішення інтегрувати агроекологічні програми у загальну політику розвитку сільських територій. Крім того, в рамках своєї останньої реформи САП, як уже зазначалось, має відбутися збільшення фінансування агроекологічної підтримки. Також відмінним у підходах до фінансування екологічних заходів в аграрній сфері у США та ЄС є різні погляди щодо складання бюджету сільськогосподарських програм. У той час як ЄС працює на основі формування семирічного фіксованого бюджету для сільського господарства (з урахуванням інфляції), Сполучені Штати здійснюють щорічне планування асигнувань, хоча природоохоронні програми також розробляються на багаторічний період. Витрати на екологічні програми аграрного виробництва у США відносно менші, ніж в ЄС, де відбувається збільшення фінансування програм екологізації агросфери, навіть у контексті можливих нових обмежень COT на деякі форми підтримки сільського господарства (правила «жовтої», «зеленої» та «блакитної» скриньок). Крім того, у Сполучених Штатах нині відсутній зв'язок між екологічними програмами в аграрному виробництві та стратегією розвитку сільських територій, як це, має місце у країнах ЄС [4-6].

Таблиця 2

Спільні та відмінні риси політики управління екологічною безпекою аграрного виробництва США та ЄС

Ключові аспекти природоохоронної політики	США	ЄС
Загальна мета політики	Заохочувати добровільне екологічно ошадне аграрне виробництво.	Система екологічних і соціально-економічних цілей в аграрній політиці.
Управління програмами і фінансування	Федеральний уряд несе основну відповідальність за управління екологічно ошадними програмами та їх фінансуванням.	Першочергову відповідальність за дотримання і фінансування програм несуть держави-члени ЄС.
Види виплат	Надання субсидій фермерам за дотримання ними екологічних вимог.	Виплати за дотримання усіх агроекологічних програм, обов'язкових для усіх господарств.
Ключові аспекти сільськогосподарської екологічної політики	Збереження та відновлення: якості ґрунту; якості води; якості повітря; пасовищ; місць проживання диких тварин.	Збереження та відновлення: якості ґрунту; якості води; якості повітря; місць проживання диких тварин і птахів; пасовищ; сільських територій.
Надання допомоги виробникам з метою дотримання ними встановлених умов	Надається тимчасова компенсаційна фінансова допомога відповідно до стандартів. Консультування.	Консультування із питань розробки планів, фінансова допомога у їх реалізації.

*Джерело: сформовано автором за даними «The Cap In The Multiannual Financial Framework 2014/2020» URL: <http://www.europarl.europa.eu/committees/en/agri/studiesdownload.html?languageDocument=EN&file=49111>.

Отже, проблемам управління екологічною безпекою аграрного виробництва, спрямованим на забезпечення триєдиного розвитку еколого-соціо-економічних аспектів приділяється велика увага з боку урядів провідних європейських країн. При цьому набір інструментів та їх поєднання в окремих країнах досить різний. Однак, безсумнівно залишається той факт, що розвиток аграрного виробництва та економіки країни є необхідною умовою для вирішення багатьох екологічних проблеми. Разом з тим обрання курсу на запровадження екологічно ошадних технологій є катализатором для національного і глобального економічного прогресу.

Вирішення проблем щодо зростання потреб людства та згубним антропогенним впливом на навколишнє природне середовище можливе за умови впровадження політики управління екологічною безпекою аграрного виробництва. Тобто, забезпечення належних стимулів раціонального використання

природних ресурсів (води, повітря, ґрунту, запасів риби, біорізноманіття) та екосистемних послуг, зміщення пріоритету на запровадження екологічних інновацій, що є важливим елементом підвищення продуктивності аграрного виробництва.

Висновки. Отже, інтенсифікація аграрного виробництва призводить до посилення деструктивних процесів у навколишньому природному середовищі, що спонукає до необхідності удосконалення політики управління екологічною безпекою аграрного виробництва. Не зважаючи на певний досвід щодо забезпечення екологічної безпеки аграрного виробництва, подальше формування політики управління екологічною безпекою України має відбуватись у напрямі розроблення ефективних механізмів стимулювання охорони навколишнього середовища та підвищення результативності існуючих інструментів в рамках поточної екологічної політики та їх удосконалення із урахуванням досягнень провідних країн світу. Питання забезпечення ефективного управління екологічною безпекою аграрного виробництва є пріоритетним напрямом у практиці більшості розвинутих країн світу. Сучасні тенденції в управлінні розвитком аграрного виробництва в розвинутих країнах (західноєвропейських та північноамериканських) можна окреслити кількома напрямками: поєднання галузевого і територіального управління; посилення ролі децентралізованого управління; посилення уваги до екологічних аспектів виробничої сільськогосподарської діяльності; поєднання повноважень щодо управління сільськогосподарським виробництвом та навколишнім середовищем.

Література

1. Манойленко О.В. Управління інноваційними процесами: формування методичного підходу до подолання бар'єрів розвитку. Конкуренентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2013. С. 139–158.
2. Положення про Міністерство аграрної політики та продовольства України: Затв. Постановою КМУ від 25.11.2015 № 1119. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Никифоров А. С. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : монографія / А. С. Никифоров. К.: КНЕУ, 2010. 420с.
4. Саблук П. Т. Інноваційна модель розвитку сільського господарства економіки України та роль науки в її становленні. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2011. № 2. С. 200-208.
5. Стратегія розвитку сільського господарства економіки на період до 2020 року. Схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>.
6. Череп А. В. Управління інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи. Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. 2014. № 4. С. 43–46.

References

1. Manojlenko, O.V. (2013), "Managing Innovation Processes: Forming a Methodological Approach to Overcoming Barriers to Development", Konkurento spromozhnist' ta innovatsii: problemy nauky ta praktyky [Competitiveness and innovation: problems of science and practice], VD "INZhEK", Kharkiv, Ukraine, pp. 139-158.
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2015), Resolution "Regulation on the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua>. (Accessed 20 July 2018).
3. Nykyforov, A.Ye. (2010), Innovatsijna diial'nist': teoriia i praktyka derzhavnoho upravlinnia [Innovation: theory and practice of public administration], KNEU, Kyiv, Ukraine.
4. Sabluk, P.T. (2011), "Innovative model of development of the agrarian sector of Ukraine's economy and the role of science in its formation", Problemy innovatsijno investytsijnogo rozvytku, vol. 2, pp. 200-208.
5. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013), Resolution "Strategy for the development of the agricultural sector of the economy until 2020", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-r> (Accessed 20 July 2018).
6. Cherep, A.V. (2014), "Management of innovative processes in the enterprise: modern approaches and perspectives", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zbirnyk naukovykh prats', vol. 4, pp. 43-46.

УДК 336

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-324-327

ФІЛІПОВА Н. В.

Чернігівський національний технологічний університет

ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

В статті проведено аналіз досвіду фінансування охорони здоров'я країнами Європи. Розглянуто ключові елементи механізму фінансування. Виявлено, що лідерами по обсягу фінансування охорони здоров'я є Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія та Іспанія. Виявлені переваги та недоліки систем фінансування. Встановлено, що Україна обрала наближену до британської модель реформування охорони здоров'я.

Ключові слова: охорона здоров'я, фінансування, досвід, якість.

FILIPOVA N.

Chernihiv National University of Technology

HEALTH FINANCING: THE EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES

The article deals with the experience of health care financing in European countries. The key elements of the financing mechanism are considered. Germany, the United Kingdom, France, Italy and Spain have been identified as leaders in health care funding. The British system is high quality and efficient, but experts say that the standards of payment for services do not cover all costs. The Italian system of health care is inferior to other countries, the population is dissatisfied with the quality of services, and there is also a problem in the distribution of funds by region. The main disadvantage of financing health care in France is the constant increase in costs, which can lead to restrictions in the provision of medical services. The Spanish health care system is successful and can serve as an example, but the increase in the number of pensioners and the unemployed reduces budget revenues. Contributions to the health care fund in Poland have provided a positive experience and access to health care for the population. It has been established that Ukraine has chosen a model of health care reform close to the British one.

The state of functioning of the health care system is a key indicator of the quality of life of the population of each country. And its effective financial support creates the foundation for the quality and accessibility of medical services. Each country develops its own way of maintaining and improving the health of the population, organizing the functioning of the health care system, funding models. The efficiency of using the involved resources directly depends on the economic, political, social relations in the country. Of course, the models used in a country can change under the influence of reform and need to be adapted to national traditions and priorities.

Keywords: healthcare, financing, experience, quality.

Вступ. Стан функціонування системи охорони здоров'я є ключовим показником рівня якості життя населення кожної країни. А її ефективне фінансове забезпечення створює фундамент якості та доступності отримання медичних послуг.

Кожна країна розвиває свій власний спосіб підтримки та покращення здоров'я населення, організації функціонування системи охорони здоров'я, моделі фінансування. Ефективність використання залучених ресурсів прямо залежить від економічних, політичних, соціальних відносин в країні. Звичайно моделі, які використовують в тій чи іншій країні можуть змінюватись під впливом реформування та мають бути адаптовані, враховуючи національні традиції та пріоритети.

Аналіз фінансування системи охорони здоров'я європейських країн:

Стан функціонування системи охорони здоров'я є ключовим показником рівня якості життя населення кожної країни. А її ефективне фінансове забезпечення створює фундамент якості та доступності отримання медичних послуг. Схеми фінансування охорони здоров'я «Схеми фінансування охорони здоров'я» слід розуміти як види фінансових механізмів, за допомогою яких люди отримують медичні послуги, включаючи як прямі платежі домогосподарствами за послуги та товари, так і механізми фінансування третіх сторін. Визначено такі ключові елементи:

- державні схеми, що означають фінансування охорони здоров'я, умови яких визначаються законом або урядом, а також складається окремий бюджет;
- обов'язкова схема медичного страхування, яка забезпечує доступ до медичної допомоги певним групам населення на підставі внесків медичного страхування зацікавленими особами або від їх імені;
- схеми соціального медичного страхування, що означають механізм фінансування, який забезпечує доступ до медичної допомоги певним групам населення шляхом обов'язкової участі, визначеної законом або урядом, та право на участь на основі сплати внесків медичного страхування зацікавленими особами або від їх імені;
- обов'язкові схеми приватного страхування, що означає механізм фінансування, який забезпечує доступ до медичної допомоги певним групам населення через обов'язкову участь, визначену законом або урядом, та право на участь на підставі придбання полісу медичного страхування;
- добровільні схеми медичного страхування, що означають схеми, засновані на купівлі полісу медичного страхування, який не є обов'язковим з боку держави і де внески можуть бути прямо або опосередковано субсидовані державою;
- схеми фінансування неприбуткових організацій, що означають необов'язкові механізми фінансування та програми з правом виплати пільг на основі пожертвувань населення, уряду або корпорацій;

- схеми фінансування підприємства, в яких підприємства безпосередньо надають або фінансують медичні послуги для своїх співробітників без участі в платіжках страхового типу;

- оплата з кишені домогосподарства, що означає пряму оплату медичних товарів і послуг з базового доходу або заощаджень домогосподарства, коли оплата відбувається користувачем при покупці товарів або використанні послуг;

- схеми фінансування, в яких є фінансові домовленості за участю інституційних підрозділів, які є резидентами за кордоном та керуються ними та в свою чргу об'єднують ресурси і купують медичні товари і послуги від імені резидентів без перерахування своїх коштів через схему резидента [1].

В таблиці 1 представлено обсяги фінансування охорони здоров'я європейських країн з 2010 по 2011 роки.

Таблиця 1

Фінансування охорони здоров'я в країнах Європи

GEO/TIME	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Бельгія	37 162,79	39 071,17	40 574,75	41 494,19	42 073,83	43 449,59	44 235,18	46 406,61	47 417,47
Болгарія	-	2 946,38	3 185,79	3 003,51	3 305,61	3 386,12	3 636,79	3 898,81	4 120,53
Чехія	-	-	-	12 314,41	11 989,32	12 202,11	12 609,76	13 864,05	15 871,89
Данія	25 126,67	25 167,02	26 072,23	26 313,05	27 032,54	27 921,96	28 720,24	29 597,66	30 449,93
Німеччина	284 568,00	290 266,00	297 784,00	309 020,00	322 481,00	338 267,00	352 045,00	369 091,00	383 636,00
Естонія	932,10	970,49	1 045,15	1 137,77	1 227,09	1 318,90	1 410,14	1 572,66	1 734,68
Ірландія	-	18 292,67	18 714,64	18 505,51	18 850,22	19 231,95	20 143,20	21 259,26	22 451,65
Греція	21 508,34	18 690,74	16 811,38	15 028,19	14 024,42	14 210,20	14 498,42	14 354,74	14 251,47
Іспанія	97 815,78	97 532,09	94 417,66	92 518,80	93 824,25	98 350,22	99 715,25	103 899,87	108 109,70
Франція	224 272,75	230 575,03	236 311,46	242 123,42	248 958,59	252 075,88	256 954,86	261 667,40	265 763,66
Хорватія	-	-	-	2 855,23	2 907,78	3 027,78	3 183,72	3 327,75	3 524,46
Італія	-	-	142 676,00	141 526,00	144 317,00	146 613,00	147 963,00	150 697,00	153 085,00
Кіпр	1 265,08	1 277,15	1 274,30	1 249,79	1 211,80	1 234,64	1 289,82	1 350,33	1 430,98
Латвія	-	-	-	1 232,72	1 290,77	1 388,84	1 556,09	1 609,73	1 804,22
Литва	1 910,39	2 031,79	2 096,85	2 146,52	2 265,58	2 423,88	2 581,36	2 732,83	2 972,85
Люксембург	-	2 638,25	2 463,12	2 570,38	2 708,90	2 751,04	2 850,33	2 987,17	3 174,33
Угорщина	7 431,57	7 642,30	7 428,99	7 396,44	7 488,05	7 730,72	8 123,68	8 531,31	8 963,50
Мальта	-	-	-	-	795,04	889,47	945,12	1 042,18	1 109,70
Нідерланди	64 910,43	66 554,70	68 816,48	69 900,51	70 964,21	71 236,22	72 629,00	74 256,00	77 202,00
Австрія	30 243,65	31 093,91	32 499,92	33 316,59	34 540,89	35 692,35	37 020,51	38 347,31	39 790,92
Польща	-	-	-	25 166,20	25 681,21	27 280,04	27 756,39	30 663,80	31 501,68
Португалія	17 668,16	16 790,72	15 742,27	15 476,70	15 615,76	16 132,19	17 565,51	18 281,97	19 303,39
Румунія	-	6 199,11	6 281,85	7 467,03	7 568,11	7 922,96	8 509,07	9 671,85	11 371,07
Словенія	-	-	-	-	3 199,66	3 309,20	3 428,78	3 520,39	3 797,15
Словаччина	-	-	5 550,07	5 583,37	5 256,33	5 418,25	5 666,47	5 721,14	5 991,41
Фінляндія	17 200,09	18 261,42	19 271,00	20 034,38	20 236,91	20 388,59	20 398,75	20 653,82	21 116,97
Швеція	31 202,33	43 024,65	46 166,63	48 178,00	48 043,85	49 180,41	50 545,47	51 775,18	51 296,32
Велика Британія	-	-	-	209 392,49	229 998,79	261 567,48	240 259,87	232 178,14	242 300,03
Ісландія	-	898,48	939,05	991,84	1 108,60	1 274,97	1 522,48	1 810,89	1 862,21
Ліхтенштейн	-	-	-	276,68	283,02	324,90	329,92	325,71	320,50
Норвегія	-	31 493,31	34 806,36	35 129,57	35 132,03	35 220,23	35 318,92	36 447,73	36 971,09
Швейцарія	45 327,09	52 119,65	55 183,30	56 143,31	58 808,84	69 655,06	71 046,79	71 640,74	70 902,02
Боснія і Герцеговина	-	-	-	1 289,16	1 322,65	1 364,93	1 410,81	1 432,71	1 519,25
Україна	11078,77					9081,89	9171,89	10517,78	13077,14

Джерело [1]

З таблиці бачимо, що найбільші кошти на фінансування охорони здоров'я виділяються в Німеччині, другу позицію посідає Велика Британія, далі йде Франція, Італія, Іспанія. Фінансування охорони здоров'я в Україні знаходиться на низькому рівні у порівнянні з країнами Європи близькими за чисельністю населення (Велика Британія, Іспанія, Італія, Польща, Франція). Розглянемо детальніше особливості фінансування охорони здоров'я в зазначених країнах.

Велика Британія. Велика Британія витрачає 9,8% ВВП на здоров'я. National health system (NHS) Англії є однією із найефективніших і найпотужніших систем охорони здоров'я у світі. Охорона здоров'я складає третю частину витрат на громадські потреби в Англії, загальне оподаткування складає 98% грошей в бюджеті NHS, а 1,2% сплачують пацієнти. Спрямування частини податків прямо до NHS з 2013 року закріплено законодавчо. 60% бюджету йде на зарплати, 20% — на оплату ліків, і решта розподіляється на навчання кадрів та інвестиції в обладнання.

Між ланками NHS гроші розподілялися так:

- первинна допомога;
- спеціалізована амбулаторна допомога;
- лікарні та екстрена допомога.

Названі види допомоги організовані через лікарняні мережі — Clinical commissioning groups, які займаються екстреною допомогою, лікарнями, піклуються про психічне здоров'я, розподіляють пацієнтів між лікарнями вторинної ланки і віднедавна — первинної, та надають послуги з догляду у громаді.

Водночас в Англії намагаються стримувати зростання витрат на здоров'я:

- прописують здебільшого генерики (препарат дешевший за оригінальний) та лише ліки, ефективність яких доведена;

- зменшують адміністративні видатки (управління покладають на лікарів, чим створюють їм навантаження);

- регулюють ціни на ліки (шляхом проведення переговорів із фармкомпаніями);
- скорочують тривалість перебування пацієнтів у стаціонарах.

- розповсюджена хірургія одного дня - оперування і виписка в один день (вважається ефективною з точки зору піклування про пацієнта, оскільки помітили, що пацієнти після операцій краще відновлюються вдома [2].

Італія. Фінансування охорони здоров'я здійснюється за рахунок оподаткування на національному та регіональному рівнях, а також інших доходів бюджету. Безкоштовно надається первинна медична допомога та лікування в стаціонарі, проте окремі види послуг надаються при дольовій участі пацієнтів (окрім громадян похилого віку, вагітних жінок та дітей – їх звільняють від платежів). Влада деяких регіонів укладає контракти з приватними лікарнями на прийом пацієнтів, які мають державну медичну страховку. Приватне медичне страхування широкого поширення не набуло. Чисельна кількість населення користуються послугами приватних медичних закладів оплачуючи їх послуги самостійно [3].

Іспанія. Система охорони здоров'я ґрунтується на принципах загальної і рівної доступності до медичних послуг. Наразі майже 94% населення має право на безкоштовне обслуговування в будь-якому регіоні країни. Витрати на охорону здоров'я в Іспанії постійно зростають. Більша частина витрат у системі охорони здоров'я припадає на державний сектор (71%), витрати на добровільне медичне страхування складають близько 6%, особисті витрати громадян (близько 23%). Особисті витрати громадян включають в себе співплатежі за виписані лікарем медикаменти для пацієнтів віком до 65 років, оплату стоматологічної допомоги для дорослих і витрати на купівлю оптики. Охорона здоров'я є основною зоною регіональної відповідальності витрати на яку становлять у середньому 30% всіх бюджетних витрат. Практично всі витрати суспільної охорони здоров'я (за винятком фондів для державних службовців) покриваються за рахунок системи загального оподаткування. Останнє забезпечує 94,0% державних ресурсів. Обов'язкові внески роботодавців, що нараховуються на заробітну плату, в спільні фонди на страхування виробничих травм та професійних захворювань становлять 2,53% від усіх коштів системи охорони здоров'я. На спільні фонди для медичного обслуговування державних службовців припадає 3,4% всіх ресурсів системи. Починаючи з 2002 року, фінансування системи охорони здоров'я забезпечується регіонами з їх бюджетів, трансферти з національного бюджету не є цільовими. Система включає кілька спеціалізованих фондів, призначених для фінансування передбачуваних витрат кожної автономної області, компенсації нерегулярних інвестиційних потреб, а також міжрегіонального вирівнювання. Формула розподілу базується на подушних витратах, скоригованих з урахуванням структури і щільності населення, протяжності й особливостей географічного положення території. Більше того, для прискорення запровадження політики, спрямованої на підвищення ефективності і зниження нерівності всередині самої системи, були створені нові або розширені вже наявні фонди, призначені для фінансування охорони здоров'я. Прикладом може бути надання компенсацій в регіонах, у яких гостро стоїть питання надання медичної допомоги жителям інших країн [4].

Польща. Порівнюючи з вищезгаданими країнами, Польща має нижчий показник витрат на сферу охорони здоров'я у зрізі частки ВВП. Близько 70% витрат на охорону здоров'я здійснюється з державних джерел. Основним джерелом є Народний фонд охорони здоров'я (NFZ), а також державний бюджет та органи місцевого самоврядування. Близько 30 відсотків витрат на сферу охорони здоров'я здійснюється за рахунок приватних ресурсів, частка приватного фінансування охорони здоров'я в Польщі вище, ніж в будь-якій іншій країні ЄС, хоча цей показник має тенденцію до зниження. Страхування Народного фонду охорони здоров'я (NFZ) покриває широкий спектр послуг сфери охорони здоров'я, за винятком лікарських препаратів, реабілітаційних та оздоровчих послуг, стоматологічних послуг та деякі виробів медичного застосування [5].

Франція. Французька система охорони здоров'я посідає 3-тє місце в світі за обсягом витрат: витрати на неї становлять приблизно 11% ВВП. Найбільшим джерелом її фінансування є податок на зарплату. Роботодавці виплачують за кожного працівника податок у розмірі 12,8% від його окладу, а ще 0,75% додає сам працівник, що в сумі становить 13,55%. Також в країні діє загальний соціальний податок у розмірі 5,25% від доходу; для пенсіонерів та осіб, які отримують допомогу з безробіття, його зменшено до 3,95%. Таким чином, переважна кількість раціонуючих платить за медичне страхування 18,8% доходу. Варто зауважити, що спеціальними податками оподатковуються доходи тютюнових, вино-горілчанних і фармацевтичних компаній. Національне управління охорони здоров'я щорічно складає загальний бюджет системи охорони здоров'я в масштабі країни, але фактичні витрати перевищують ці кошториси. Страхові фонди забезпечують покриття стаціонарного та амбулаторного лікування, послуг лікарів загальної практики і фахівців, діагностичні обстеження, ліки, що відпускаються за рецептами, і допомогу вдома. У більшості випадків послуги, на які поширюється страхове покриття, конкретно наведено в нормативних актах, в свою чергу наявність деяких "непрямих" пільг інколи призводить до конфліктів з питання про те, які послуги страхуються повністю, а які — частково. На більшість із надаваних послуг передбачається значна пайова участь застрахованого споживача — від 10 до 40% від їх вартості. Приблизно 13% від обсягу медичних

послуг французи оплачують з власної кишені (приблизно стільки ж, скільки й американці). Приватне страхування сьогодні становить у Франції приблизно 12,7% всіх витрат на медичну допомогу. У Франції пацієнт сам вносить плату за лікування, а потім отримує компенсацію від державного фонду та/або приватного страховика [6].

Висновок. Кожна з розглянутих країн має як переваги так і недоліки. Британська система є якісною та ефективною, проте експерти кажуть, що стандарти оплати послуг не покривають всіх витрат. Італійська система функціонування охорони здоров'я поступається іншим країнам, населення незадоволене якістю послуг, також існує проблема в розподілі коштів по регіонах. Основним недоліком фінансування охорони здоров'я у Франції є постійне підвищення витрат, що може призвести до введення обмежень у сфері надання медичних послуг. Іспанська система охорони здоров'я є успішною та може служити прикладом, проте через зростання чисельності пенсіонерів та безробітних зменшується надходження до бюджету. Відрахування до фонду охорони здоров'я в Польщі дало позитивний досвід та забезпечення доступу до медичних послуг населенню. Україна впроваджує реформу на прикладі британської моделі, створена Національна служба охорони здоров'я, головне джерело фінансування – загальні податки, добровільне медичне страхування при бажанні отримувати додаткові послуги, також підвищується конкуренція за пацієнта.

Література

1. Eurostat, the statistical office of the European Union / Режим доступу : https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/hlth_sha11_esms.htm
2. Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я / Як працює система охорони здоров'я Англії – Режим доступу : <https://moz.gov.ua/article/health/jak-pracjue-sistema-ohoroni-zdorovja-anglii>
3. Майкл Теннер. Погляд на системи охорони здоров'я у світі – 5 [Електронний ресурс] / Майкл Теннер // Громадянин України. - № 23 (230). – Режим доступу: <http://gukr.com/article2678.htm>
4. Матвієнко Ю. Система охорони здоров'я Іспанії [Електронний ресурс] / Ю. Матвієнко // Журнал «Медицина світу» - 2013. - №9. – Режим доступу : <http://msvitu.com/archive/2013/september/article-10.php>
5. Чмель О. Аналіз системи охорони здоров'я Польщі [Електронний ресурс] Чмель О., Пустовойт Д., Шмігель А. // Сучасні економічні дослідження – 2018. – Випуск 1. – С. 13-20. – Режим доступу : http://repec.kse.org.ua/pdf/chasop/n3_Chmel_Pustovoit_Shmihel_UKR.pdf
6. Матвієнко Ю. Система охорони здоров'я Іспанії [Електронний ресурс] / Ю. Матвієнко // Журнал «Медицина світу» - 2014. - №5. – Режим доступу : <http://msvitu.com/archive/2014/may/article-9.php>

References

1. Eurostat, the statistical office of the European Union / Rezhim dostupu : https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/hlth_sha11_esms.htm
2. Oficijnij sajt Ministerstva ohoroni zdorov'ja / Jak pracjue sistema ohoroni zdorov'ja Anglii – Rezhim dostupu : <https://moz.gov.ua/article/health/jak-pracjue-sistema-ohoroni-zdorovja-anglii>
3. Majkl Tenner. Pogljad na sistemi ohoroni zdorov'ja u sviti – 5 [Elektronnij resurs] / Majkl Tenner // Gromadjanin Ukraini. - № 23 (230). – Rezhim dostupu: <http://gukr.com/article2678.htm>
4. Matvienko Ju. Sistema ohoroni zdorov'ja Ispanii [Elektronnij resurs] / Ju. Matvienko // Zhurnal «Medicina svitu» - 2013. - № 9. – Rezhim dostupu : <http://msvitu.com/archive/2013/september/article-10.php>
5. Chmel' O. Analiz sistemi ohoroni zdorov'ja Pol'shhi [Elektronnij resurs] Chmel' O., Pustovojt D., Shmigel' A. // Suchasni ekonomichni doslidzhennja – 2018. – Vipusk 1. – S. 13-20. – Rezhim dostupu : http://repec.kse.org.ua/pdf/chasop/n3_Chmel_Pustovoit_Shmihel_UKR.pdf
6. Matvienko Ju. Sistema ohoroni zdorov'ja Ispanii [Elektronnij resurs] / Ju. Matvienko // Zhurnal «Medicina svitu» - 2014. - №5. – Rezhim dostupu : <http://msvitu.com/archive/2014/may/article-9.php>

Рецензія/Peer review : 23.07.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

УДК 338.242

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-328-331

ДУДЯК Н. В.

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН – ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНО ЕФЕКТИВНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

У статті обґрунтовано доцільність удосконалення системи державного регулювання інституціональних змін. Встановлено, що зміст державного регулювання інституціональних змін розкривається через трансформаційні процеси в суспільстві. Обґрунтовано напрями вдосконалення системи державного управління на меліорованих землях як основи економічно ефективного землекористування. Доведено, що результатом трансформаційного процесу має стати сталий соціально-економічний та екологоорієнтований розвиток країни загалом.

Ключові слова: державне регулювання, інституціональні зміни, трансформаційні процеси, аграрний сектор економіки, економічна ефективність виробництва, землекористування, меліоровані землі.

DUDIYAK N.

Kherson state agrarian university, Ukraine

STATE REGULATION OF INSTITUTIONAL CHANGE - THE BASIS OF ENSURING ECONOMICALLY EFFICIENT LAND USE

In the current conditions of transition to a market economic system, taking into account past transformations and best practices abroad, there is an urgent need to form an effective institutional mechanism for the development of the agricultural sector. A significant contribution to the inflow of foreign currency from foreign trade operations, the country's GDP, the country's domestic food market is made by the agricultural sector of the economy. The current political and economic situation in the society confirms the urgency of the issue of ensuring food security of Ukraine and further development of agricultural exports.

The article substantiates the expediency of improving the system of state regulation of institutional changes. It is established that the content of state regulation of institutional changes is revealed through transformational processes in society. The directions of improvement of the system of public administration on reclaimed lands as the basis of economically efficient land use are substantiated. It is proved that the result of the transformation process should be a sustainable socio-economic and environmentally oriented development of the country as a whole.

Since institutional transformations are the main factor in the transfer of land reclamation management system to the model of sustainable development, the issue of substantiation of effective directions of public administration improvement and development of institutional support for cost-effective land use on reclaimed lands remains relevant.

Key words: state regulation, institutional changes, transformation processes, agrarian sector of economy, production efficiency, land use, reclaimed lands.

Постановка проблеми. У сучасних умовах переходу до ринкової економічної системи з урахуванням минулих трансформацій та передового закордонного досвіду, актуальним постає необхідність сформулювати ефективний інституційний механізм розвитку аграрного сектору.

Суттєвий внесок у надходженні валютних коштів від здійснення зовнішньоторговельних операцій, ВВП країни, забезпечені внутрішнього ринку країни продуктами харчування здійснює аграрний сектор економіки. Політична та економічна ситуація, що склалася в суспільстві, підтверджує актуальність питання щодо забезпечення продовольчої безпеки України та подальший розвиток експорту сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичну й методологічну цінність у галузі дослідження інституціональних змін та державного регулювання національної агропродовольчої сфери розкрито у працях багатьох науковців: П. Борщевського, В. Голяна [7], З. Герасимчук, Ю. Губені [10], Л. Дейнеко, І. Іртишева, С. Кваши, Н. Костюченко, Ю. Лопатинського [9], П. Саблука, О. Скидана, О. Чечеля [8].

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Соціально-економічний розвиток регіонів нашої країни є динамічним і вимагає постійного вдосконалення організаційних форм щодо державного управління, потребує вчасної раціоналізації їхніх структур. Організаційні структури повинні удосконалюватися на основі існуючих науково-методичних підходів, запропонованих напрямів вдосконалення системи управління, науково обґрунтованого інституціонального механізму державного регулювання з урахування загальних принципів, методів та закономірностей їх проектування.

Постановка завдання. Метою статті є наукове обґрунтування необхідності державного регулювання інституційних змін у контексті реформування аграрного сектору економіки щодо забезпечення ефективного землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційний механізм землекористування – це сукупність різноманітних за своєю природою конкретних організаційних інструментів і важелів, покликаних забезпечити стале землекористування і розбудову системи земельних відносин на рівнях - національному, регіональному та місцевому, з метою економічного обґрунтування конкретних заходів, що діють в умовах ринково змінних потреб суспільства та нестабільності зовнішнього середовища.

Основним призначенням організаційних інструментів у складі комплексного механізму управління аграрним сектором економіки та забезпечення ефективного функціонування землекористування на меліорованих землях є формування і посилення дій організаційного потенціалу підприємств водогосподарсько-меліоративного комплексу як складової частини ресурсів управління, що забезпечують вплив на фактори виробництва на меліорованих землях.

За структурою управління в аграрному секторі економіки основними складовими організаційного процесу при управлінні меліорованими землями організаційні інструменти можуть бути:

- організаційно-структурними, що здійснюють керуючі впливи шляхом формування організаційних структур і їх реструктуризації в управлінні господарською діяльністю в межах меліорованих земель;
- організаційно-економічними, що здійснюють вплив на економічні параметри виробничо-господарської діяльності на меліорованих землях;
- організаційно-технічними, що здійснюють вплив на технічні, соціотехнічні та технологічні параметри виробничого процесу при управлінні господарською діяльністю в межах меліорованих земель;
- організаційно-адміністративними, що здійснюють вплив на діяльність персоналу при управлінні господарською діяльністю в межах меліорованих земель.

Основними складовими організаційного механізму є комплексне поєднання структурних, організаційно-економічних, організаційно-адміністративних, організаційно-технічних інструментів та важелів.

Актуальним та необхідним в управлінні аграрним сектором економіки та забезпечення ефективного землекористування на меліорованих землях є розробка і реалізація напрямів щодо удосконалення державного управління господарською діяльністю на меліорованих землях (рис. 1).

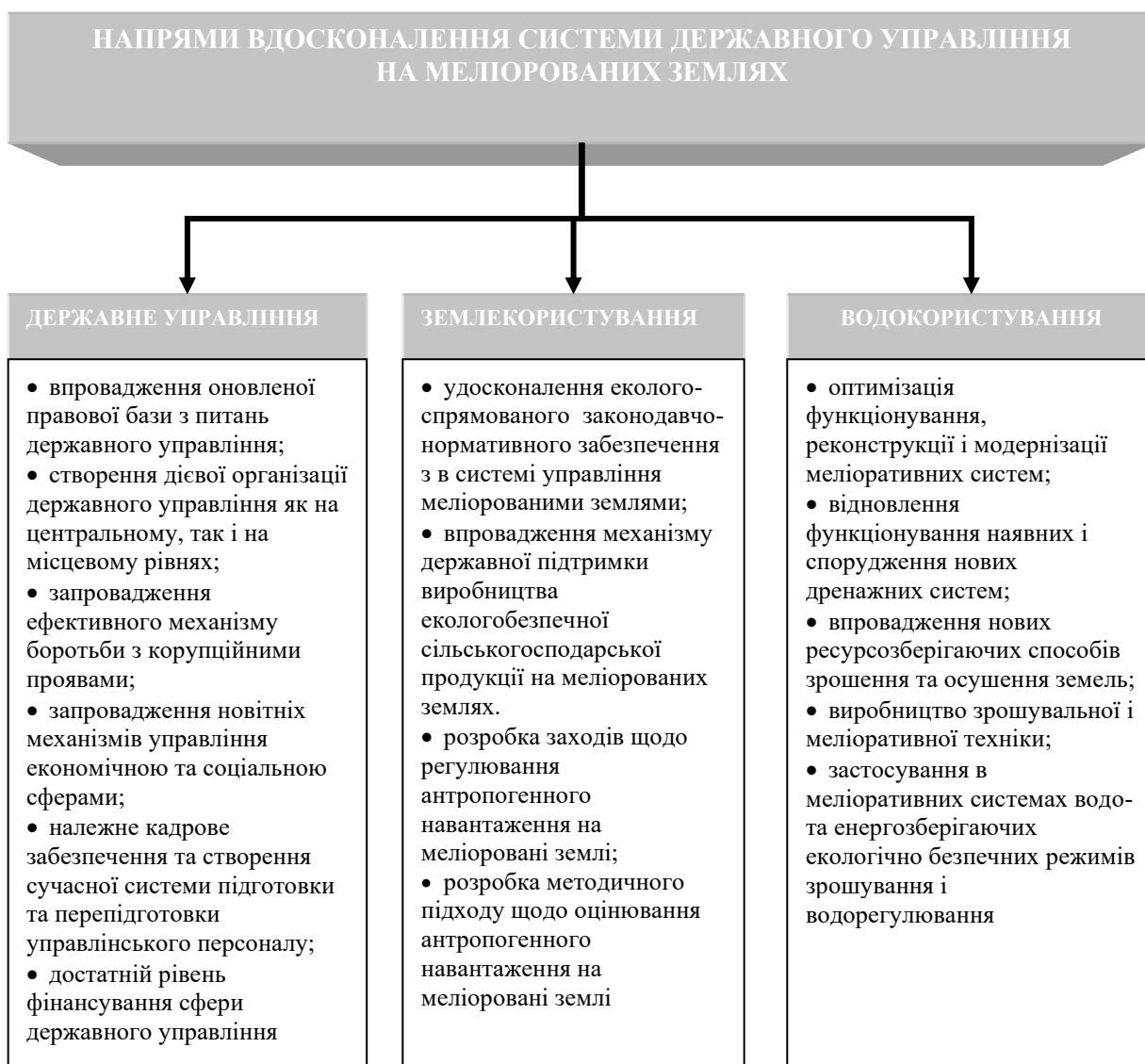


Рис. 1. Напрями вдосконалення системи державного управління на меліорованих землях

Система державного управління меліорованими землями потребує корекції за організаційно-структурним формуванням. Доцільним є удосконалення системи управління меліорованими землями за рахунок перегляду повноважень стосовно нормування, регулювання та контролю рівня щодо ефективного використання меліорованих земель, а також обов'язкової взаємодії Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністерство аграрної політики та продовольства України і діяльності Державного агентства водних ресурсів України, для прийняття своєчасних управлінських рішень забезпечення економічно ефективного використання меліорованих земель.

Основними факторами, які знижують ефективність державного управління і забезпечення екологічно ефективного землекористування, є [3]:

- недостатній обсяг фінансування природоохоронних заходів, щодо поліпшення стану родючості ґрунту на меліорованих землях;
- заниженні та економічно необґрунтовані нормативи екологічних зборів та штрафних санкцій щодо недотримання вимог чинного законодавства;
- диспропорційний розподіл сум зборів між бюджетами різних рівнів управління (державний, регіональний та локальний).

Значна кількість науковців розглядають формування та розвиток соціо-еколого-економічних систем різних типів у межах регіональної економіки через призму інституціональних перетворень, які є невід'ємною складовою управління земельними ресурсами і відповідно потребують суттєвих фінансових витрат. В. Якубенко переконаний у тому, що принципових та тривалих інституціональних перетворень потребують ті економічні системи, сфери діяльності яких перебувають у трансформаційному стані [1]. У свою чергу, В. Новицький інституціональну природу ринкових стихій розглядає основою оптимізації господарських систем [2].

Необхідно зазначити, що будь-які трансформації в суспільстві відбуваються за наявності інституціональних змін. Інституціональними називають такі зміни, які знаменують появу нових правил із відповідними механізмами забезпечення їх виконання [4]. Професор З. Герасимчук зазначає, що: «...процес інституціональних змін не повинен носити хаотичний, стихійний характер, оскільки це може призвести до колапсу інститутів, не бути надто стрімким, але й не повинен відставати від завдань і бути повільним» [5]. Результатом трансформаційного процесу має стати сталий екологоорієнтований та соціально-економічний розвиток країни загалом.

Відповідно до «Порядку денного на XXI століття» сталий розвиток оцінюється в просторі вимірів: економічного, екологічного, соціального та інституціонального. При цьому, як зазначає Н. Костюченко, інституціональний фактор розглядається як засіб, що забезпечує збалансованість розвитку шляхом урегулювання взаємодії кожної з підсистем та є основою їхнього розвитку, визначаючи напрям розвитку.

Як зауважує О. Супрун, економіка – це інституціонально оформлений процес, у межах якого взаємодіють ринкові агенти й інститути, а в межах цієї взаємодії відбувається об'єктивно-суб'єктивне регулювання та саморегулювання.

Відомі вітчизняні науковці стверджують, що існуюча інституціональна структура національної економіки повинна вчасно змінюватися реагуючи на виклики економічних перетворень через наявність значного потенціалу системних суперечностей, що виникають через низьку адаптованість до сучасних ринкових реалій інститутів, що залишились від командно-адміністративної системи централізованого управління [5].

З метою обґрунтування особливостей інституціональних аспектів нормування та регулювання землекористування на меліорованих землях необхідно розробити теоретико-методологічні аспекти формування ринкових інститутів та оцінити їхній вплив на регуляторний процес. За визначенням відомого англійського вченого Е. Острома, інститути можуть бути визначені як «...набори працюючих правил для визначення того, хто має приймати рішення в певних сферах, яких загальних правил слід дотримуватись, яким процедурам необхідно слідувати...» [4].

Таким чином, під визначенням інститут розуміється «...сукупність неформальних правил та норм громадської поведінки і формально закріплених в нормах права механізмів, що забезпечують їх дотримання і структурують взаємодії в суспільстві» [5].

За визначенням Н. Костюченко, інституційним механізмом сталого розвитку є «...сукупність взаємозв'язків між формальними та неформальними інститутами, а також організаціями, які сприяють реалізації принципів сталого розвитку і забезпечують погодження і корегування інтересів різних суспільних груп на шляху його досягнення». Як зазначає Н. Гончарова [6, с. 108], одним з основних факторів соціально-економічного піднесення є інституціональне забезпечення механізму інноваційної моделі економіки, а інноваційна оновленість господарського комплексу залежить від наявності розвиненої мережі інноваційних інституцій (інженерних центрів, науково-виробничих об'єднань, впроваджуючи фірм та ін.).

Висновки. Оскільки інституціональні перетворення є основним фактором переведення системи управління меліорованими землями на модель сталого розвитку, актуальним залишається питання обґрунтування ефективних напрямів вдосконалення системи державного управління та розробки

інституціонального забезпечення щодо економічно ефективного землекористування на меліорованих землях.

Література

1. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : [монографія] / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.
2. Новицький В. Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку : [навчальний посібник] / В.Є. Новицький. – К. : НАУ, 2004. – 268 с.
3. Яремко Ю. І. Концептуальний підхід та еколого-економічні принципи сільськогосподарського землекористування меліорованих земель / Ю. І. Яремко, Н. В. Дудяк // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2015. – № 1. – С. 74–80.
4. Костюченко Н. М. Особливості інституційного забезпечення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Н. М. Костюченко. – Режим доступу : <http://www.maii.donntu.edu.ua/wp-content/uploads/2009/01/kostjuchenko.pdf>.
5. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності : [монографія] / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович, В. А. Голян, А. О. Олексюк. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 228 с.
6. Гончарова Н. П. Маркетинг інноваційного процесу : [учебное пособие] / Н. П. Гончарова, П. Г. Перерва. – К., 1998. – 293 с.
7. Голян В. А. Трансформація інституціонального середовища на пострадянському просторі: деструктивні моменти та пріоритетні напрями / В. А. Голян // Економіка та держава. – 2009. – № 10. – С. 9–12.
8. Чечель О. Принципи та механізм державного регулювання економіки [Електронний ресурс] / О. Чечель // Демократичне врядування. – 2014. – № 13. – Режим доступу : http://www.lvivacademy.com/vidavnistvo_1/visnik13/fail/Chechel.pdf.
9. Лопатинський Ю. М. Трансформація аграрного сектора: інституційні засади / Ю. М. Лопатинський. – Чернівці : Рута, 2006. – 344 с.
10. Губені Ю. Розвиток інституційного середовища аграрної трансформації / Ю. Губені // Аграрна економіка. – 2010. – Т. 3, № 1-2. – С. 94–99.

References

1. Yakubenko V. D. Bazysni instytuty u transformatsiinii ekonomitsi: [monohrafiia] / V. D. Yakubenko. – K.: KNEU, 2004. – 252 s.
2. Novytskyi V. Ye. Economic resources of civilization development: [Tutorial] / V. Ye. Novytskyi. – K.: NAU, 2004. – 268 s.
3. Yaremko Yu. I. Conceptual approach and ecological and economic principles of agricultural land use of reclaimed lands / Yu. I. Yaremko, N. V. Dudiak // Land management, cadastre and land monitoring. – 2015. – № 1. – S. 74–80.
4. Kostiuhenko N. M. Peculiarities of institutional support of balanced socio-ecological-economic development of Ukraine [Electronic resource] / N. M. Kostiuhenko. – Rezhym dostupu: <http://www.maii.donntu.edu.ua/wp-content/uploads/2009/01/kostjuchenko.pdf>.
5. Transformation of the institutional mechanism of nature management in the context of globalization: environmental imperatives and systemic contradictions: [monohrafiia] / Z. V. Herasymchuk, I. M. Vakhovych, V. A. Holian, A. O. Oleksiuk. – Lutsk: Nadstiria, 2006. – 228 s.
6. Honcharova N. P. Innovation Process Marketing: [tutorial] / N. P. Honcharova, P. H. Pererva ; otv. red. A. N. Alymov. – K., 1998. – 267 s.
7. Holian V. A. Transformation of the institutional environment in the post-Soviet space: destructive moments and priority areas / V. A. Holian // Economy and state. – 2009. – № 10. – S. 9–12.
8. Chechel O. Principles and mechanism of state regulation of the economy [Electronic resource] / O. Chechel // Democratic governance. – 2014. – № 13. – Rezhym dostupu: http://www.lvivacademy.com/vidavnistvo_1/visnik13/fail/Chechel.pdf.
9. Lopatynskiy Yu. M. Transformation of the agricultural sector: institutional principles / Yu. M. Lopatynskiy. – Chernivtsi: Ruta, 2006. – 344 s.
10. Hubeni Yu. Development of the institutional environment of agrarian transformation / Yu. Gubeni // Agrarian economy. – 2010. – T. 3, № 1-2. – S. 94–99.

оцензія/Peer review : 20.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 336.71

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-332-337

ПЕРЕВОЗНИК А. В., КРАСНОВА І. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ ТА ОЗНАКИ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

У статті визначено сутність та характеристики похідних фінансових інструментів (деривативів), як самостійного класу фінансових інструментів. На основі аналізу внутрішніх властивостей деривативів виокремлено сутнісні ознаки похідних фінансових інструментів та їх функції. Структуровано похідні фінансові інструменти за певними ознаками та класами. Визначено переваги та недоліки біржових (лістингових) та позабіржових фінансових деривативів.

Ключові слова: похідні фінансові інструменти, деривативи, контракт, строковість, пов'язаність, цінні папери, біржа.

PEREVOZNIK A., KRASNOVA I.

Vadym Hetman Kyiv National University of Economics

ESSENCE AND SIGNS OF DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS

International experience shows that derivative financial instruments (DFIs) have become one of the most effective financial management tools. In the transition to a new global economic model of inclusive development, consideration of the principles and conceptual principles of risk management should be based on the main features of innovative financial instruments, primarily derivative financial instruments (derivative financial instruments, or derivatives). Most derivative financial instruments are involved in the analysis or implementation of investment strategy, banking risk management, allow you to constantly analyze the prices of financial assets, through the information contained in the MFI. In the context of financial crises, liberalization of international monetary relations and globalization of financial markets, the level of threats and risks is constantly growing, and this creates an increased demand for financial instruments for risk hedging. A major problem for domestic financial managers, banks and other institutions is the lack of systematic knowledge of financial instruments, the use of which contributes to the effective management of cash flows and financial risks. This primarily applies to MFIs, which, by their origin, are among the most complex innovations in the financial market.

The essence and characteristics of derivatives as an independent class of financial instruments are defined in this study. It is proved that derivatives are not a type of securities because it has any of security's characteristics.

It is discovered significant indications of derivatives and their functions based on analysis of intrinsic properties. Traditional significant indications, as urgency, are supplemented by connectedness.

It is structured derivatives according to certain characteristics and classes. The advantages and disadvantages of a stock exchange (listed) and over-the-counter (OTC) financial derivatives are identified.

Keywords: derivatives, contract, connectedness, urgency, securities, stock exchange.

Вступ. Міжнародний досвід свідчить, що похідні фінансові інструменти (ПФІ) стали одним із найефективніших інструментарієм фінансового управління. В умовах переходу до нової глобальної економічної моделі інклюзивного розвитку розгляд принципів та концептуальних засад управління ризиками має спиратися на основні особливості інноваційних фінансових інструментів, в першу чергу похідних фінансових інструментів (*деривативних фінансових інструментів, або деривативів*). Більшість похідних фінансових інструментів задіяні в аналізі чи здійсненні інвестиційної стратегії, управління банківськими ризиками, дозволяють постійно аналізувати ціни фінансових активів, через інформацію, закладену в ПФІ. В умовах фінансових криз, лібералізації міжнародних валютних відносин та глобалізації фінансових ринків рівень загроз та ризиків постійно зростає, а це формує підвищений попит на фінансові інструменти хеджування ризиків. Великою проблемою вітчизняних фінансових менеджерів, банків та інших установ є відсутність системних знань щодо фінансових інструментів, використання які є сприяє ефективному управлінню грошовими потоками та фінансовими ризиками. В першу чергу це стосується ПФІ, які, за своїм походженням, відносяться до найскладніших інновацій фінансового ринку.

Експериментальна частина. На світовому фінансовому ринку спостерігаємо потужний інноваційний розвиток фінансової теорії та практики щодо фінансових деривативів. Протягом останніх тридцяти років еволюція розвитку таких інструментів була особливо стрімкою.

Аналіз формулювань доводить тотожність понять «похідних фінансовий інструмент», «деривативний фінансовий інструмент» та «фінансовий дериватив». Загальне поняття «дериватив», з лат. *Derivatus* – відведений, похідний, включає, крім фінансових деривативів ще й товарні деривативи і має таке ж саме наповнення, що й похідні інструменти товарні або фінансові. Проте, найбільш доцільним нам представляється використання терміну «*похідний фінансовий інструмент*».

У документах Європейського Союзу, а також у фінансовому законодавстві більшості європейських юрисдикцій для визначення похідних фінансових інструментів використовується термін «деривативи».

Зауважимо, що в континентальних правових системах цей термін не означає особливого виду майна. Згідно з європейським законодавством, «деривативами визнаються угоди, зобов'язання за якими прямо чи опосередковано залежать від біржового або ринкового курсу цінних паперів, біржового або ринкового курсу інструментів ринку грошей, процентних ставок або інших видів доходів, курсу валют або розрахункових одиниць, а також біржовий або ринкової ціни товарів або дорогоцінних металів» [1].

Стислих формулювань західним фахівцям вдалося домогтися, включивши до переліку фінансових операцій «операції з деривативами». Однак подібна термінологія не означає зміни природи ПФІ. Під «операціями з деривативами» в даному випадку розуміється укладання ПФІ як різновиду угод, при цьому виникнення майнових прав щодо «деривативів» не передбачається.

Причина складнощів, що виникають з визначенням ПФІ, полягає як в необхідності чіткого виділення похідних інструментів з масиву інших фінансових операцій, так і в процесах постійних трансформацій самих ПФІ. Будучи продуктом і постійним об'єктом фінансового інжинірингу, сімейство деривативів постійно продукує все нові і нові інструменти, які не вписуються в раніше створену систему регулювання. Причому, іноді, учасники ринку свідомо створюють інструменти, які не підпадають під контроль регуляторів.

Критерії для визнання фінансових інструментів похідними, що закріплені у Міжнародних стандартах фінансової звітності (*International Financial Reporting Standards, IFRS*), є: зміна вартості залежно від зміни базового показника; первинна інвестиція менше вартості активу; виконання на певну дату в майбутньому.

Однозначне визначення ПФІ не є виключно теоретичним питанням. Без його вирішення неможлива розробка повноцінної системи регулювання ринку ПФІ, відсутність якої, з одного боку, значно гальмує подальший розвиток фінансового ринку в Україні, а з іншого боку, ставить під сумнів фінансову безпеку його учасників. Нажаль доводиться констатувати, що й на сьогоднішній день в економічній та правовій літературі досить часто зустрічаються підходи, коли фінансові деривативи розглядаються крізь призму цінних паперів. Стислий огляд характеристик цінних паперів та деривативів демонструє їх неоднорідність (таблиця 1).

Таблиця 1

Порівняння характеристик цінних паперів та похідних фінансових інструментів

Характеристика	Цінні папери	Похідні фінансові інструменти
мета	титул власності на певне майно або відданий в борг капітал.	хеджування ризиків та спекулятивні операції
форма	документ, встановленої форми, що є самостійним об'єктом прав.	деривативний контракт в основі якого лежить базовий актив.
зміст	є майном і представниками дійсного капіталу.	є представниками майбутнього капіталу.
обіг	обіг цінних паперів передбачає їх передачу (в документарній чи бездокументарній формі).	при угодах з деривативами відбувається виключно передача прав.
об'єкт угоди	грошовий капітал	ризик, будь який актив, в тому числі товар.
виконання вимог	припинення зобов'язань з цінних паперів відбувається в момент її погашення.	вимоги по ПФІ можуть бути виконані або переуступлені до моменту їх погашення.
вид доходу	цінні папери приносять, як правило, дохід у вигляді дивідендів або відсотків.	за деривативами не існує такого виду доходу. Основний вид доходу – спекулятивний.
регулювання	підлягають регулюванню.	частково регульовані.

Джерело: складено авторами

При укладенні будь-якого ПФІ учасники угоди або набувають, або віддають цінновий ризик базового активу (процентний, товарний, валютний, ризик повернення боргу, ризик зміни котирувань цінних паперів або їх портфеля, інші види будь-яких ризиків). Безконтрольний розвиток ПФІ призвів до виникнення ключового протиріччя між обмеженими матеріальними ресурсами і фактично необмеженими фінансовими ресурсами. За результатами розвитку ПФІ фінансовий ринок як ми вже зазначали, придбав нові функції, які сприяють деформації його економічної ролі з механізму перерозподілу фінансових ресурсів в механізм виробництва фіктивного капіталу.

Наша точка зору полягає в наступному: похідні фінансові інструменти є контактом, що стає предметом угод на ринку, але не в тому сенсі, що з ним укладаються угоди, а в тому сенсі, що укладення угод стає самоціллю; їх виконання - це виняток, а не правило; їх мета - не купити-продати базовий актив угоди, а отримати дохід від коливань цін на цей актив та мінімізувати ризик. На фінансовому ринку відбувається трансформація договорів купівлі/продажу у фінансові інструменти, які, в свою чергу, стають предметом інвестицій та/або спекуляцій зі сторони навіть тих учасників ринку, які не пов'язані з предметом угоди ніяким чином. Інвестори працюють фактично з капіталом (активом), який відповідає угоді.

Зазначимо, що в економічній літературі зустрічаються різні точки зору, щодо сутнісних ознак ПФІ. Зокрема Андреева Г.І зазначає, що характерними властивостями фінансових інструментів є [6]: термін обігу, ліквідність, дохід, номінальна ставка доходу, ризикованість, конвертованість, механізм оподаткування, валюта платежу. На наш погляд, наведений перелік є не зовсім коректним, оскільки в одному ряду з властивостями визначаються умови використання.

Розглядаючи саме сутнісні ознаки пропонуємо визначити наскільки наведені твердження відповідають внутрішнім властивостям фінансових деривативів (рис. 1).

прибуток по ПФІ визначається як різниця в цінах без поставки активу	• <i>ні</i> , не зрозуміло як це відноситься до поставочних деривативів
ціна є похідною від ціни базового активу	• <i>так</i> , варто погодитися
нетривалий період обігу	• <i>ні</i> , ПФІ – це угода, і можуть укладатись на тривалий строк.
виконання відкладено на строк	• <i>так</i> , термін виконання відкладено мінімум на два дні
висока ризиковість	<i>ні</i> , притаманно будь-яким вкладенням
певний вид базового активу	• <i>так</i> , основу становить конкретний визначений вид активу, наявність якого обов'язкова

Рис. 1. Відповідність сутнісних ознак внутрішнім властивостям деривативів

Джерело: побудовано авторами

Якщо подивитись на цей перелік, то можна викреслити сутнісні ознаки ПФІ за позитивною відповіддю.

Звертаючись нормативно-правових умов функціонування деривативів, наголосимо, що інструкція НБУ №153 [5] визнає *деривативом* фінансовий інструмент, який має певний набір характеристик:

- вартість змінюється у відповідь на зміни ставки відсотка, ціни фінансового інструменту, ціни товару, валютного курсу, індексу цін чи ставок, показника кредитного рейтингу чи індексу кредитоспроможності, або подібної базової змінної;

- не вимагає початкових чистих інвестицій або вимагає початкові чисті інвестиції, які є меншими, ніж ті, що були б потрібні для інших типів контрактів, які, за очікуванням, мають подібну реакцію на зміни ринкових факторів;

розрахунки за таким фінансовим інструментом здійснюються на майбутню дату.

Узагальнюючи зазначимо, що сутнісними ознаками ПФІ є:

1) відкладений від моменту укладання угоди строк виконання (розмежованість, строковість);

2) обсяг зобов'язань залежить (походить) від показника базового активу, у тому числі зафіксованого на момент укладання угоди;

3) укладаються по відношенню до певних базових активів.

Звідси, пропонуємо вважати, що *ПФІ* – це контракт відносно певного базового активу, вимоги та зобов'язання за яким визначаються з урахуванням показників, фіксованих на дату його укладання та виконуються не раніше третього робочого дня від дати його укладання в порядку визначеному сторонами угоди.

Дане визначення є суто формальним, проте в умовах становлення регулятивного середовища варто зупинитись на такому визначенні, яке б виокремлювало основні ознаки ПФІ (рис. 2).

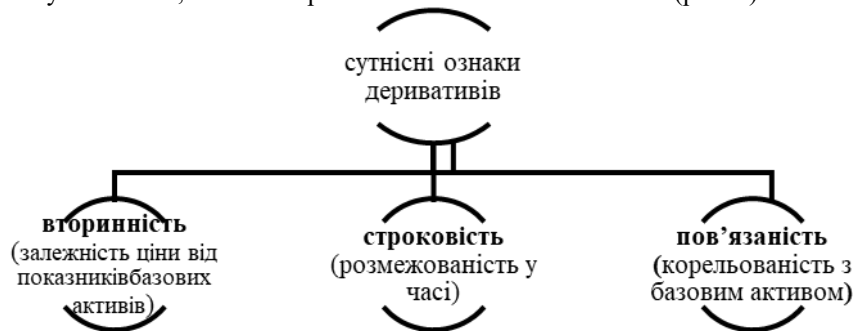


Рис. 2. Сутнісні ознаки деривативних фінансових інструментів

Джерело: побудовано авторами

ПФІ притаманні свої специфічні функції, серед яких виокремимо:

1) хеджування цінних (в тому числі процентних), кредитних та валютних ризиків, забезпечення певного рівня дохідності та інвестиційної активності;

2) формування майбутньої економіки, що є механізмом вирішення протиріччя між стихійним характером ринку та необхідністю передбачення економічних процесів;

3) формування можливостей проведення операцій спекулятивного характеру, на які припадає близько 85-90% всіх операцій;

4) сприяння формуванню інтегрованої економіки та фінансового ринку як всередину, так і ззовні. За даними міжнародних організацій, саме на ринку деривативів відбувається переважна частина всіх фінансових операцій, як на глобальному, так і на регіональному рівнях.

ПФІ досить активно використовуються у світовій практиці в якості інструментів захисту від зміни вартості активів. Галанов В.А. зазначає, що «в періоди нестабільної ринкової кон'юнктури (деривативи) виступають як фактори підвищення активності і надійності фінансового ринку. В умовах підвищеної ризиковості та волатильності фінансового ринку зростає активність інвесторів у пошуку ефективних засобів захисту, наявних у них активів. Кошти, витрачені хеджерами на ринку деривативів, є основним джерелом його фінансування. Спекулянти, отримуючи відповідну винагороду, займають протилежні хеджерам позиції, і тим самим беруть ризик несприятливого для хеджерів зміни курсів активів на себе» [7].

За даними Міжнародної асоціації свопів і деривативів (*ISDA*), 94% фірм, що входять до числа 500 найбільших компаній світу (*Fortune Global 500*), використовують для управління ризиками той чи інший вид ПФІ. Однак не завжди збитки по ПФІ можна дійсно вважати збитками. Якщо деривативи використовуються для хеджування, то збитки за ним компенсуються додатковим прибутком, отриманим від позитивного руху цін за базовим активом (об'єкту хеджування). Нажаль, хеджування на вітчизняному фінансовому ринку, поки що не знайшло широкого застосування. Проте, по мірі розвитку економічних відносин та фінансового ринку будуть формуватися умови, що дозволяють компаніям реального сектора економіки хеджувати свої фінансові ризики [10]. За даними експертів, операції хеджування становлять не більше 20 відсотків від ринкового обсягу, в той час як переважна частина ринку - це угоди спекулятивні або технічні, цілями яких є, в тому числі, мінімізація податкових платежів або маніпулювання фінансовою звітністю за допомогою укладення своп-контрактів.

Окремі деривативні контракти, згідно їхньої правової природи, можуть бути укладені виключно на біржі (*stock market*), інші – поза нею (*Over-The-Counter market (OTC)*). Для кожного з типу інструментів притаманні як переваги, так і недоліки. Відповідно до кожного типу фінансових деривативів існує свій сегмент ринку, диференційований відповідно до нормативних та експлуатаційних вимог (рис.3) [9, с.7].



Рис 3. Сегменти ринку деривативних фінансових інструментів

Джерело: побудовано авторами

Біржові похідні фінансові інструменти (деривативи) - стандартизовані, передбачають наявність у таких договорах конкретних умов доставки базового активу (експірації договору) та розрахунку. Сегмент, де торгівля відбувається біржовими фінансовими інструментами, також називають *лістинговим ринком*, *регульованим ринком* або *організованим ринком*. Розвиток цифрових технологій та інновацій сприяє розширенню пропозиції біржових продуктів, розвитку електронної торгівлі. Розрахунки за контрактами проводяться кліринговою палатою, яка гарантує виконання договірних зобов'язань. Центральний кліринг практично знімає кредитний ризик. Оскільки контракти торгуються на біржах, вони передбачають більшу ліквідність.

До переваг біржових інструментів хеджування відносимо: відносно високу ліквідність ринку (позиція може бути відкрита і ліквідована в будь-який момент); високу надійність - контрагентом по кожній угоді виступає розрахункова палата біржі; порівняно низькі накладні витрати на здійснення угоди; доступність - за допомогою засобів телекомунікацій торгівля на більшості бірж може вестися з будь-якої точки планети.

Серед недоліків біржових інструментів акцентуємо увагу на досить жорстких обмеженнях на тип базового активу, розмір партії, умови і термін поставки.

До переваг позабіржових інструментів відносимо: більші можливості щодо управління фінансовими ризиками, на противагу біржовим; значну кількість різних фінансових інструментів, торговельних майданчиків та велика кількість учасників [10, с.1]. Недоліками позабіржових інструментів є: низька ліквідність - закриття позиції, як правило, пов'язане з високими матеріальними витратами; відносно високі

накладні витрати; істотні обмеження на мінімальний обсяг контракту; складності пошуку контрагента; ризик невиконання сторонами своїх зобов'язань за ПФІ.

Загальна класифікація деривативів базується на типі виплат за деривативом - іншими словами, який тип захисту забезпечується договором. Виділяють чотири класи похідних продуктів (також відомі як «сім'ї деривативів»), а саме:

- *Ф'ючерси*. Ф'ючерсний контракт являє собою стандартизовану угоду між двома сторонами - покупцем і продавцем, результаті чого сторони погоджуються поставити базовий актив у визначений період у майбутньому за ціною, визначеною на певну дату.

- *Форварди*. Форвард є аналогом ф'ючерсного контракту, що торгується на позабіржовому ринку і підлаштований до індивідуальних потреб клієнтів.

- *Опціони*. Опціон являє собою угоду між двома сторонами, даючи одній зі сторін право купити або продати базовий актив, за фіксованою ціною в майбутньому, як зазначено контрактними умовами.

- *Свопи*. Свопом є угода між двома сторонами про обмін грошовими коштами (платіжними системами) в зазначений час у майбутньому відповідно до заданих умов.

В кожен дериватив закладено базовий актив, і вартість деривативу залежить від зміни вартості (ціни) цього базового активу. Залежності від базового активу, що лежить в основі ПФІ виділяють наступні п'ять класів і підтипів:

- *Деривативи на цінні папери*. Деривативи, базовим активом яких є цінні папери, таких як акції або фондові індекси. Підтипи похідних акцій включають опціони на акції, опціони на індекси, ф'ючерс на зміну індексу, форвардні контракти на цінні папери, і свопи на цінні папери.

- *Процентні деривативи*. Деривативи, базове значення яких залежить або пов'язане з відсотковими ставками. Також відомі як похідні з фіксованим доходом, відсоткові деривативи включають в себе наступні підтипи: ф'ючерси на облігації, опціони на облігації, процентні ф'ючерси, ф'ючерси на свопи, опціони на ф'ючерси облігації, опціони на відсоткові ф'ючерси, форварди на облігації, форвардні відсоткові угоди, відсоткові свопи, *CAP, FLOOR* і свопціони.

- *Валютні деривативи*. Деривативи, базовим активом яких є валюта. Також відомі як FX-деривативи (деривативи ринку *Forex*), валютні деривативи включають в себе наступні підвиди: валютні ф'ючерси, валютні форварди, біржові валютні опціони, валютні позабіржові опціони і валютні свопи.

- *Кредитні деривативи*. Похідні контракти, пов'язані з кредитним ризиком від зобов'язання одного або кількох осіб. Кредитні деривативи включають в себе наступні підвиди: дефолтні свопи, кредитні опціони, кредитні форварди, кредитно-дефолтні свопи (*CDS*) і траншеві кредитно-дефолтні свопи.

- *Товарні деривативи*. Деривативи, в основі яких лежить товарна продукція. Товарні деривативи включають в себе наступні підвиди: товарні ф'ючерси, товарні форварди, опціони на товари, товарні свопи.

Залежно від умов здійснення клірингових розрахунків виділяємо наступні категорії деривативів:

- *Лістингові угоди*. Деривативи, які торгуються на фондовій біржі, або іншому організаторі торгівлі деривативами. Також називається біржовими договорами, лістингові договори створюються, затверджуються, і торгуються на біржах деривативів. Всі терміни та інші характеристики контракту є стандартизованими. Всі лістингові деривативи, обслуговуються кліринговою установою.

- *Клірингові угоди*. Похідні контракти, що торгуються на ліцензованих торгових майданчиках торгівлі свопами (*swap execution facilities, SEF-s*) або багатосторонніх торгових біржах. також відомі як позабіржові клірингові договори, при виконанні такої угоди розрахунки між сторонами виконуються кліринговою установою.

- *Двосторонні договори*, які в приватному порядку переговорів узгоджені безпосередньо між контрагентами. Також відомі як неклірингові позабіржові угоди, двосторонні контракти не пов'язані з кліринговими установами, і сторони угоди домовляються про розрахунки особисто.

Лістингові угоди є інструментами виключно біржового ринку. Клірингові угоди і двосторонні договори є деривативами, оборот котрих здійснюється на позабіржовому ринку (*OTC*) (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика інструментів біржового та позабіржового ринків

Біржові (лістингові угоди)	Клірингові	Двосторонні
Торгуються на біржах	Торгуються на свопових біржах (SEF-s)	Торгуються між сторонами угоди
Стандартизовані договори	Стандартизовані позабіржові договори	Торгуються виключно між контрагентами. Принаймні одна із сторін – дилер, в більшості випадків
Щоденно проводяться взаєморозрахунки та розрахунок маржі	Щоденно проводяться взаєморозрахунки та розрахунок маржі	Забезпечення за договором, зазвичай, прямо узгоджується між сторонами

Джерело: складено авторами

Наприкінці зазначимо, що важливо розуміти відмінність між деривативами і недеривативами. Деякі фінансові інструменти нагадують деривативи, але вони не є похідними інструментами. Деякі з цих документів включають такі. *Непередбачувані витрати*. Умовні зобов'язання, такі як гарантії і акредитиви не є похідними фінансовими інструментами. Це просто визначення умов, які повинні бути виконані для

фінансування угоди, яка відбудеться. *Гібридні продукти*. Стандарти фінансові інструменти з вбудованими умовами, такі як конвертовані опціони не є деривативами. Ціна цих інструментів може бути різною, відповідно до вбудованої функції; однак, вона як і раніше відноситься тільки до первинного інвестування.

Висновки. Сформовано теоретичні засади дослідження похідних фінансових інструментів (деривативів) як самостійного класу фінансових інструментів, зі своїми властивостями, різновидами, структурою ринку та учасників. Відбулась трансформація ролі ПФІ з інструменту зниження фінансових ризиків в інструмент поширення ризику, що призвело до посилення їх впливу і глобального поширення. Зазначено, що ПФІ не можуть бути визнані різновидом цінних паперів, оскільки не володіють, жодною з ознак, що їх характеризують. Функціональними властивостями деривативів визнано: строковість (розмежованість у часі); вторинність (похідний характер ціни від ціни базових активів); пов'язаність (укладаються по відношенню до певних базових активів). Будучи не об'єктом, а різновидом угод, ПФІ формують самостійний сегмент фінансового ринку, що включає в себе ринки похідних інструментів на валюту, цінні папери, грошові кошти, інші ліквідні активи, і не може бути врегульовано тими ж нормами, що і ринок базових активів. Відповідно потребують подальшого вдосконалення їх регулювання.

Література

1. Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of April 21, 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://aecsd.org/upload/regulation/mifid.pdf>
2. Директива ЄС N 2014/65/ЄС від 15 травня 2014 року про ринки фінансових інструментів (MiFID II)
3. Регламент Європейського Парламенту та Ради N 600/2014 від 15 травня 2014 року про ринки фінансових інструментів (MiFIR)
4. Регламент Європейського Парламенту та Ради N 648/2012 від 4 липня 2012 року про позабіржові похідні інструменти, центральних контрагентів і торгів репозитарії (EMIR).
5. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами в банках України. Постанова Національного банку України від 26.12.2018 № 153. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0153500-18#Text>
6. Андреева, Г. І. Похідні цінні папери: сутність, поняття й визначення/ Г. І. Андреева // Ефективна економіка - 2010. - № 12
7. Галанов, В.А. Производные финансовые инструменты: Учебник / В.А. Галанов. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 221 с.
8. Примостка Л.О., Краснова І.В. Біржовий ринок деривативів в Україні: історія, сучасність, перспективи розвитку. Фінанси України. 2014. №7. С.49-65
9. Khader Shaik. Managing Derivatives Contracts. A Guide to Derivatives Market Structure, Contract Life Cycle, Operations, and Systems. Apress – 2017.
10. Перевозник А. В. Інструменти хеджування та умови їх обігу. Ринок цінних паперів України. №1-2, 2017 - с.77-84.

References

1. Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of April 21, 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC [Elektronnyi resurs].– Rezhym dostupu: <http://aecsd.org/upload/regulation/mifid.pdf>
2. Dyrektyva YeS N 2014/65/IeS vid 15 travnia 2014 roku pro rynky finansovykh instrumentiv (MiFID II)
3. Rehlament Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady N 600/2014 vid 15 travnia 2014 roku pro rynky finansovykh instrumentiv (MiFIR)
4. Rehlament Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady N 648/2012 vid 4 lypnia 2014 roku pro pozabirzhovi pokhidni instrumenty, tsentralnykh kontrahentiv i torhovi repozytarii (EMIR).
5. Instruktssiia z bukhalterskoho obliku operatsii z pokhidnymy finansovymy instrumentamy v bankakh Ukrainy. Postanova Natsionalnoho banku Ukrainy vid 26.12.2018 № 153. [Elektronnyi resurs].– Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0153500-18#Text>
6. Andriieva, H. I. Pokhidni tsinni papery: sutnist, poniattia y vyznachennia/ H. I. Andriieva // Efektyvna ekonomika - 2010. - № 12
7. Halanov, V.A. Proyzvodnye fynansovye ynstrumenty: Uchebnyk / V.A. Halanov. – M.: YNFRA-M, 2017. – 221 s.
8. Prymostka L.O., Krasnova I.V. Birzhoviy rynek deryvatyviv v Ukraini: istoriia, suchasnist, perspektvyvy rozvytku. Finansy Ukrainy. 2014. №7. S.49-65
9. Khader Shaik. Managing Derivatives Contracts. A Guide to Derivatives Market Structure, Contract Life Cycle, Operations, and Systems. Apress – 2017.
10. Perevoznik A. V. Instrumenty khedzhuvannia ta umovy yikh obihu. Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy. №1-2, 2017 - s.77-84.

УДК 338.24:658.155

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-338-242

МАКАРЕНКО С. М.
Херсонський державний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено факторні моделі оцінювання платоспроможності підприємства. Виконано всебічний аналіз фінансового стану провідного підприємства переробної промисловості Херсонщини. Оцінено рівень його платоспроможності та ступень можливого банкрутства за методиками, заснованими на аналізі ліквідності балансу підприємства, показнику Конана-Гольдера, моделях Альтмана, Лису, Терещенка та Таффлера. Встановлено, що для своєчасного розпізнання передкризових ситуацій та виявлення проблем, пов'язаних з основними сферами життєдіяльності підприємства, необхідно запровадити обґрунтований науково-методичний підхід, який дозволить здійснити оцінювання платоспроможності підприємства не лише у динаміці останніх звітних періодів, а й з урахуванням аналогічних показників провідних підприємств галузі.

Ключові слова: менеджмент, промисловість, платоспроможність, ймовірність банкрутства, економічні ризики

МАКАРЕНКО С.
Kherson State University

MODELING OF PROCESSES OF RISK ASSESSMENT OF ECONOMIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Any economic system operates in conditions of uncertainty, which, in turn, determines the probability of risk. The lack of complete information, the existence of opposing trends, elements of chance and other economic conditions of management cause difficult predictability of the management process, as most management decisions are made in conditions of uncertainty and economic risk.

The purpose of the article is to study the theoretical and methodological and applied principles for assessing the solvency of industrial enterprises and to develop a scientific and methodological approach to determining the place of an individual enterprise in the overall risk rating of financial and economic activities

This article studies the factor models of the assessment of the solvency of the enterprise. Based on the analysis of existing strategies, methods and techniques of risk management, in order to achieve the optimal ratio between profit and business risks, reduce possible negative consequences for the results of enterprises in making erroneous decisions for various reasons, identified basic approaches to economic risk management. A comprehensive analysis of the financial condition of the leading enterprise in the processing industry of Kherson region has been performed. The level of its solvency and the degree of possible bankruptcy were assessed according to methods based on the analysis of the liquidity of the company's balance sheet, Conan-Holder index, Altman, Lys, Tereshchenko and Taffler models. It is established that for timely recognition of pre-crisis situations and identification of problems related to the main areas of the enterprise, it is necessary to introduce a sound scientific and methodological approach that will assess the solvency of the enterprise not only in the dynamics of recent reporting periods, but also similar indicators of leading enterprises of the industry.

Keywords: management, industry, solvency, probability of bankruptcy, economic risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Будь-яка економічна система функціонує в умовах невизначеності, що, у свою чергу, зумовлює вірогідність ризику. Відсутність повної інформації, існування протидіючих тенденцій, елементи випадковості та інші економічні умови господарювання обумовлюють важко-прогнозованість процесу управління, оскільки більшість управлінських рішень приймаються в умовах невизначеності та економічного ризику.

Наявність ризику змушує підприємців виробляти певну стратегію поведінки в ринковій економіці. Вона полягає не у пошуку напрямку діяльності зі заздальгідь відомим результатом, без ризику, а в умінні своєчасно його відчутти, правильно оцінити, розробити заходи щодо зменшення рівня ризику або навіть підвищення результативності діяльності підприємства. Процвітання і крах, підйом і банкрутство – це наслідки відповідно ефективного та неефективного управління ризиком. Приймаючи будь-яке рішення підприємець повинен враховувати міру ризику в кожному конкретному випадку. Без врахування зазначеного ведення бізнесу є небезпечним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з означеної проблеми. Дослідженню проблем, що пов'язані з моделюванням процесів оцінювання ризиків фінансово-господарської діяльності промислових підприємств, присвячені напрацювання О. В. Кучмєй [2], Н. М. Олійник [3], А. В. Матвійчук [4], А. Ю. Погребняк [6], І. В. Троц [7], В. І. Чібісова [8] та інших представників наукової спільноти й органів державної влади.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий напрацювання, залишаються проблеми, що потребують додаткового наукового аналізу, особливо щодо розроблення узагальненого науково-методичного підходу стосовно оцінювання платоспроможності та визначення найменш ризикованого підприємства з найвищим рівнем інвестиційної привабливості.

Формулювання цілей дослідження. Головною метою цієї роботи є дослідження теоретично-методичних та прикладних засад щодо оцінювання платоспроможності промислових підприємств і розроблення науково-методичного підходу стосовно визначення місця окремого підприємства у загальному рейтингу ризикованості фінансово-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління економічними ризиками стає однією з важливих умов забезпечення ефективної діяльності підприємства на ринку. Разом з тим проведений аналіз господарської діяльності промислових підприємств Херсонської області свідчить про те, що у багатьох випадках застосування підходів управління економічним ризиком відбувається не задля підвищення ефективності діяльності підприємства, а для створення псевдо-іміджу менеджменту підприємства, який використовує найсучасніші підходи ризик-менеджменту та інших економічних теорій. Деякі управлінці використовують підходи ризик-менеджменту, сподіваючись швидко підвищити рівень конкурентоздатності власного підприємства.

На основі аналізу існуючих стратегій, методів і прийомів ризик-менеджменту, з метою досягнення оптимального співвідношення між прибутком і ризиками господарської діяльності, а також для зменшення можливих негативних наслідків щодо результатів діяльності підприємств при ухваленні помилкових з різних причин рішень, на рисунку 1 відобразимо запропоновані підходи до управління економічними ризиками.

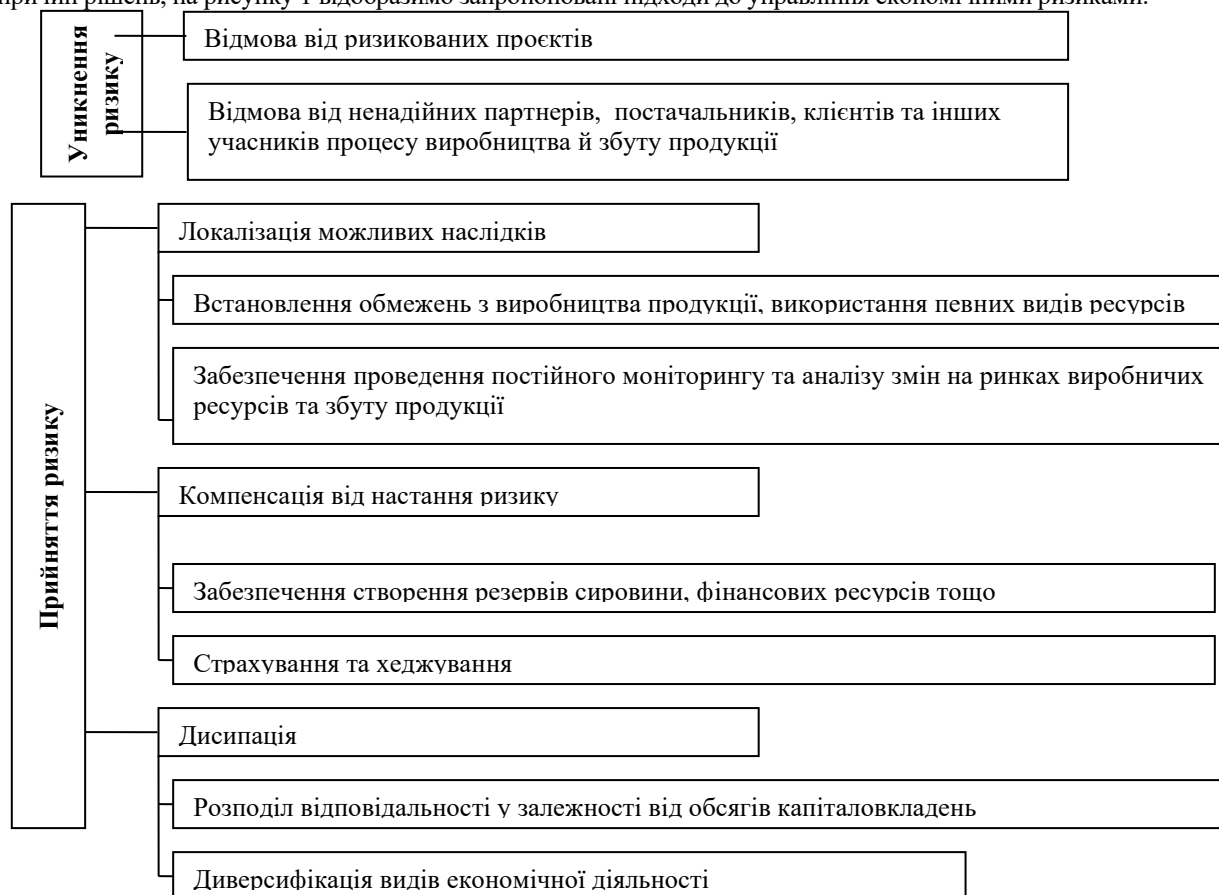


Рис. 1. Підходи до управління економічними ризиками

*Джерело: побудовано автором на підставі [3]

Для вирішення основних проблем практичного впровадження управління ризиками в систему управління промисловим підприємством з урахуванням необхідності застосування нової концепції управління ризиками, що дозволить врахувати інтереси підрозділів підприємства, необхідно розробити загальний алгоритм формування та організації процесу управління ризиками в системі управління підприємством.

У процесі управління ризиками на підприємстві необхідно забезпечити вирішення наступних завдань: здійснення розпізнання передкризових ситуацій, від чого залежить можливе запобігання кризи; виявлення проблем, пов'язаних з основними сферами життєдіяльності підприємства, які включають комплекс проблем фінансово-економічного характеру; визначення ймовірностей настання кризових ситуацій та розроблення оптимальних варіантів поведінки підприємства, розроблення комплексу управлінських рішень щодо мінімізації наслідків настання кризової ситуації; вирішення проблем, пов'язаних з конфліктами і селекцією персоналу, проблем банкрутства і санації підприємства [3].

Для формування ефективної стратегії управління ризиками фінансово-господарської діяльності вітчизняних промислових підприємств необхідно забезпечити запровадження дієвого механізму оцінювання

платоспроможності підприємства у динаміці останніх звітних періодів із урахуванням нормативних та середньогалузевих значень у регіоні та країні у цілому. Найбільш розповсюдженими методиками оцінювання рівня платоспроможності та виявлення ступеня можливого банкрутства є методиками, засновані на аналізі ліквідності балансу підприємства, показнику Конана-Гольдера, моделях Альтмана, Лису, Терещенка та Таффлера [2]. Також особливої уваги заслуговують методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затвержені наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року № 14 [5].

На прикладі ПрАТ «Південна винокурня» (м. Олешки, Олешківський район, Херсонська область), провідного підприємства переробної промисловості Херсонщини, що спеціалізуються на виробництві напоїв, відомих як в Україні, так і за кордоном, проведено аналіз ліквідності балансу за підсумками 2013–2018 років (таблиця 1).

Таблиця 1

Аналіз ліквідності балансу ПрАТ «Південна винокурня»

Показники	Роки, тис. грн					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Актив						
Разом по першій групі	1980,5	5262,5	6922,0	5072,5	15682,5	19388,0
Разом по другій групі	43655,5	65083,5	101665,5	140977,0	161148,0	134976,5
Разом по третій групі	29325,5	42421,0	52221,0	65644,0	82494,0	103141,0
Разом по четвертій групі	5196,5	4872,5	4633,0	9149,5	13982,5	14088,5
Пасив						
Разом по першій групі	60502,5	83782,0	99287,5	122123,5	161088,0	159498,0
Разом по другій групі	5438,0	16133,5	47122,0	75079,5	81113,5	77405,5
Разом по третій групі	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Разом по четвертій групі	14217,5	17724,0	19032,0	23640,0	31105,5	34690,5
Ліквідність балансу						
$A_1 > P_1$	-	-	-	-	-	-
$A_2 > P_2$	+	+	+	+	+	+
$A_3 > P_3$	+	+	+	+	+	+
$A_4 < P_4$	+	+	+	+	+	+

*Джерело: розраховано автором за даними [1]

Отримані у таблиці 1 результати свідчать про те, що на ПрАТ «Південна винокурня» є хронічна неліквідність балансу по першій групі, тобто наявні абсолютно ліквідні активи (грошові кошти в касі та на рахунках у банку) не можуть забезпечити покриття зобов'язань, терміни повернення яких вже наступили. Тобто, у разі порушення термінів реалізації кінцевої продукції та умов оплати за неї, підприємство може не розрахуватися за терміновими поточними зобов'язаннями і буде вимушене звернутися за додатковими кредитними ресурсами (здійснити перекредитування), тим самим збільшивши витрати на виробництво продукції, що при незмінній ціні (зафіксованій у контрактах чи з урахуванням наявного рівня платоспроможності потенційної групи споживачів) призведе до зменшення обсягу чи навіть отримання від'ємного фінансового результату до оподаткування.

У таблиці 2 проведемо оцінювання рівня платоспроможності ПрАТ «Південна винокурня» за допомогою показника Конана-Гольдера, моделей Альтмана, Лису, Терещенка та Таффлера.

Отримані результати дослідження щодо оцінювання рівня платоспроможності та визначення можливої ймовірності банкрутства ПрАТ «Південна винокурня» свідчать про їх неузгодженість. Зазначене не дозволяє визначити реальний стан справ, так як кожна із запропонованих методик заслуговує на увагу та можливе впровадження у практику управлінської діяльності вітчизняними підприємствами переробної промисловості.

Для проведення повноцінної оцінки та визначення найменш ризикованого підприємства з найкращою інвестиційною привабливістю необхідно порівняти отримані результати з аналогічними середньогалузевими показниками. Для цього пропонуємо скористатися методикою, розробленою у наукових дослідженнях [9], яка враховує рівні коливань показників у середині досліджуваної групи підприємств.

Потрібно враховувати, що за усіма методиками, окрім показника Конана-Гольдера, зростання коефіцієнту Z свідчить про зменшення ризикованості для ведення бізнесу і для обчислення відносних відхилень використовується наступна формула:

$$Z_j = \frac{X_{\max} - X_{ij}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (1)$$

де Z_j – відносне відхилення i показника j підприємства від максимальних та мінімальних значень даного показника інших досліджуваних підприємств галузі;

X_{ij} – значення i -го показника j -го підприємства;

X_{\max} – максимальне значення i -го показника;

X_{\min} – мінімальне значення i -го показника.

Таблиця 2

Оцінювання рівня платоспроможності ПрАТ «Південна винокурня» за підсумками 2013–2018 років

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Модель Альтмана						
X ₁	0,1125	0,1092	0,087	0,0656	0,0627	0,0759
X ₂	0,0222	0,0479	0,0446	0,0554	0,061	0,0641
X ₃	0,1813	0,1991	0,3088	0,4021	0,3381	0,4001
X ₄	0,2156	0,1774	0,13	0,1199	0,1284	0,1464
X ₅	1,3160	1,1698	1,0203	1,5194	1,2855	1,3164
Z _a	2,2084	2,1303	2,2832	3,073	2,6375	2,9041
Ймовірність банкрутства	висока	висока	висока	низька	висока	можлива
Показник Конана-Гольдера						
X ₁	0,4202	0,5119	0,5969	0,5542	0,4379	0,3778
X ₂	0,1774	0,1507	0,115	0,107	0,1138	0,1277
X ₃	0,0052	0,0188	0,0827	0,0546	0,0416	0,0351
X ₄	0,4284	0,444	0,5531	0,5639	0,566	0,7374
X ₅	0,2204	0,2344	0,3489	0,4503	0,3815	0,4587
Z _{кг}	0,0227	0,0533	0,1137	0,0610	0,0462	0,0265
Вірогідність затримки платежів, %	80-90%	90-100%	90-100%	90-100%	80-90%	80-90%
Модель Лису						
X ₁	0,9352	0,9586	0,972	0,9586	0,9488	0,9481
X ₂	0,1813	0,1991	0,3088	0,4021	0,3381	0,4001
X ₃	0,0222	0,0479	0,0446	0,0554	0,0610	0,0641
X ₄	0,2156	0,1774	0,13	0,1199	0,1284	0,1464
Z _л	0,0771	0,0816	0,0923	0,1007	0,0945	0,1003
Ймовірність банкрутства	низька	низька	низька	низька	низька	низька
Модель Терещенка						
X ₁	1,5997	1,3773	1,153	1,7015	1,4506	1,5091
X ₂	1,2156	1,1774	1,13	1,1199	1,1284	1,1464
X ₃	0,0373	0,0342	0,015	0,0191	0,017	0,0117
X ₄	0,0284	0,0292	0,0147	0,0126	0,0132	0,0089
X ₅	0,278	0,3083	0,3094	0,1956	0,2348	0,1475
X ₆	1,316	1,1698	1,0203	1,5194	1,2855	1,3164
Z _т	3,2268	2,8576	2,2382	3,1066	2,7014	2,693
Ймовірність банкрутства	низька	низька	низька	низька	низька	низька
Модель Таффлера						
X ₁	0,1066	0,0792	0,1178	0,1161	0,0778	0,0399
X ₂	1,1368	1,1286	1,0983	1,0735	1,0707	1,087
X ₃	0,8226	0,8493	0,885	0,893	0,8862	0,8723
X ₄	0,2156	0,1774	0,13	0,1199	0,1284	0,1464
Z _{тф}	0,3868	0,37	0,3853	0,381	0,3605	0,3429
Ймовірність банкрутства	низька	низька	низька	низька	низька	низька

*Джерело: розраховано автором за даними [1]

Для обчислення відносних відхилень щодо показника Конана-Гольдера пропонується використовувати формулу, відповідно до якої зниження показника є бажаним результатом діяльності з ризик-менеджменту на підприємстві. Тобто:

$$Z_j = \frac{X_{ij} - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (2)$$

Під час оцінювання ефективності ризик-менеджменту на підприємстві будемо вважати, що кожна із запропонованих методик, враховуючи їх загальне визнання на вітчизняному та зарубіжному науковому та бізнес-рівні, буде мати однаковий рівень впливу на загальний результативний показник. Таким чином, під час визначення загального середнього індексу ризикованості запропоновано скористатися формою середньоарифметичної простої.

Використовуючи формули 1 та 2, у таблиці 3 наведено узагальнений рейтинг місць досліджуваних підприємств переробної промисловості (ПрАТ «Південна винокурня», ПрАТ «Князя Трубецького», ПАТ «Коблево», ПрАТ «Дім марочних коньяків «Таврія», ПрАТ «Кременчуцький міськмолочозавод») за ефективністю ризик-менеджменту за підсумками 2013–2018 років.

Запропонований науково-методичний підхід щодо визначення рейтингу підприємств переробної промисловості за ефективністю ризик-менеджменту дозволяє не лише оцінити ефективність ризик-менеджменту та розрахувати ймовірність настання кризових ситуацій на підприємстві з використанням провідних методик, а й забезпечити порівняння та узагальнення проведених розрахунків із урахуванням середньогалузевих значень аналогічних за видом фінансово-господарської діяльності провідних підприємств.

Таблиця 3

Рейтинг підприємств переробної промисловості за ефективністю ризик-менеджменту

Підприємство	Місце						Відхилення показника 2018 року від показника:	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013 року	2017 року
ПрАТ «Південна винокурня»	4	5	5	4	2	2	-2	0
ПрАТ «Князя Трубецького»	5	4	1	2	4	4	-1	0
ПАТ «Коблево»	3	3	4	1	1	3	0	2
ПрАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»	2	2	2	5	5	5	3	0
ПрАТ «Кременчуцький міськмолкозавод»	1	1	3	3	3	1	0	-2

*Джерело: розраховано автором

Висновки. Результати проведених досліджень свідчать про те, що у сучасних умовах ведення бізнесу та обмеженості джерел фінансування для розвитку, ключовим завданням є розроблення інноваційної стратегії розвитку, яка забезпечила б максимально ефективне використання наявних виробничих ресурсів з урахуванням нестабільного внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища. Для своєчасного розпізнання передкризових ситуацій та виявлення проблем, пов'язаних з основними сферами життєдіяльності підприємства, необхідно запровадити обґрунтований науково-методичний підхід, що дозволить здійснити оцінювання платоспроможності підприємства не лише у динаміці останніх звітних періодів, а й з урахуванням аналогічних показників провідних підприємств галузі.

Література

1. Фінансова звітність підприємств. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua>.
2. Кучмей О. В. Моделювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі ПАТ «Будівельна корпорація «УКРБУД»). Ефективна економіка. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6037>.
3. Макаренко С. М., Олійник Н. М. Бізнес-планування: навч.-метод. посіб. для студ. спец. 073 «Менеджмент» рівня вищої освіти «бакалавр». Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 224 с.
4. Матвійчук А. В. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу. Вісник НАН України. 2010. № 9. С. 24–46.
5. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року № 14. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>.
6. Погребняк А. Ю. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на підприємстві. Бізнес Інформ. 2014. №7. С. 344–352.
7. Троць І. В. Визначення поняття банкрутства та причини його виникнення у сучасних умовах розвитку. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2011. Вип. 5 (2). С. 221–228.
8. Чібісова В. І. Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22 (2). С. 389–394.
9. Tyukhtenko N. A., Makarenko S. M. Economic and mathematic models for staff planning at enterprises of all ownership forms. Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал. № 1 (175). 2016. Р 435–442.

References

1. Financial statements of enterprises. Stock market infrastructure development agency of Ukraine. Available at: <https://smida.gov.ua>. (accessed 4 January 2019).
2. Kuchmei O. V. (2017). Modeling of business bankruptcy probability (evidence from UKRBUD construction corporation pjsc). *Efektivna ekonomika*, no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6037>. (accessed 4 January 2019).
3. Makarenko S. M. & Oliinyk N. M. (2017). *Biznes-planuvannia [Business planning]: navchal'no-metodychnyj posibnyk dlia studentiv spetsial'nosti 073 "Menedzhment", TOV "VKF "STAR" LTD*, Kherson (in Ukrainian).
4. Matvijchuk A. V. (2010) Modeling financial sustainability of enterprises using theories of fuzzy logic, neural networks and discriminant analysis. *Visnyk NAN Ukrainy*, no. 9, pp. 24–46 (in Ukrainian).
5. Methodical recommendations for identifying signs of insolvency of the enterprise and signs of actions to conceal bankruptcy, fictitious bankruptcy or bankruptcy, which are approved: order Ministry of Economy of Ukraine. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text> (accessed 4 January 2019).
6. Poghrebnyak A. Ju. (2014) Comparative analysis of methods for assessing the probability of bankruptcy in the system of crisis management in the enterprise". *Biznes inform*, no. 7, pp. 344–352 (in Ukrainian).
7. Trots I. V. (2011) Definition of the concept of bankruptcy and the reasons for its occurrence in modern developmental conditions. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu*, vol. 5 (2), pp. 221–228 (in Ukrainian).
8. Chibisova V. I. (2012). Methods of estimation and forecasting of bankruptcy of enterprises. *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalno tekhnichnoho universytetu*, vol. 22 (2), pp. 389–394 (in Ukrainian).
9. Tyukhtenko N. A. & Makarenko S. M. (2016). Economic and mathematic models for staff planning at enterprises of all ownership forms. *Actual problems of economics*, vol. 1, no 175, pp. 435–442 (in Ukrainian).

УДК 336.71

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-343-246

ЛИТВИНЕНКО О. К.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ СУТНОСТІ ВАРТОСТІ БАНКУ

У статті досліджено погляди західних та вітчизняних науковців щодо визначення сутності поняття «вартість банку». Розглянуто різні підходи до розуміння сутності вартості банку: прецедентний трансакційний аналіз, кількісні методи оцінки, метод аналогій, аналіз фундаментальної вартості та інші. Зазначено, що західні фахівці більше акцентують увагу на бізнес складовій. Зроблено висновок, що із розширенням підходів до оцінки діяльності банків розвивається і розуміння вартості банку.

Ключові слова: вартість, фундаментальна вартість, акціонерний капітал, ринкова вартість, метод аналізу.

LITVINENKO O.

Vadym Hetman Kyiv National University of Economics

THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE ESSENCE OF THE BANK'S VALUE

The modern banking system no longer operates on the principle of following the strict dogmas of an institution that only provides financial services. The classical understanding of banking is undergoing significant improvements, as commercial banking is actively involved in business culture, developing new markets, new services, and, finally, new channels to ensure their own profitability. Also, in addition to business processes, banks are actively developing in the field of digitalization, looking for new forms of interaction with their own customers, new areas of influence on the culture of banking services. The development of the banking business and the growing role of information technology requires the approximation of the theoretical understanding of the bank, in particular its value, to the practice of modern entrepreneurship. The value of a commercial bank is an extremely important concept from the point of view of doing business, especially in the context of the development of the modern financial services market, the revival of the domestic investment climate.

The article examines the views of Western and domestic scientists on the definition of essence of the "bank value" concept.

There are considered various approaches to understanding the essence of the bank's value: transactional analysis, quantitative assessment methods, analogy method, fundamental value analysis and others. It was noted that Western experts focus more on the business component.

It is concluded that with the expansion of approaches to assessing the activities of banks, the understanding of the value of the bank is developing.

Key words: value, fundamental value, share capital, market value, analysis method.

Вступ. Сучасна банківська система вже не діє за принципом наслідування суворих догм установи, що лише надає фінансові послуги. Класичне розуміння банківської діяльності зазнає суттєвих удосконалень, адже комерційний банкінг активно долучається до культури бізнесу, освоює нові ринки, нові види послуг, і, врешті, нові канали забезпечення власної дохідності. Також, окрім бізнес-процесів, банки активно освоюються у сфері діджиталізації, шукають нові форми взаємодії із власними клієнтами, нові сфери впливу на культуру користування банківськими послугами. Розвиток банківського бізнесу і зростання ролі інформаційних технологій вимагає наближення теоретичного розуміння банку, зокрема його вартості, до практики сучасного підприємництва. Вартість комерційного банку є винятково важливим поняттям з точки зору ведення бізнесу, особливо в умовах розвитку сучасного ринку фінансових послуг, поживлення вітчизняного інвестиційного клімату.

Дослідженнями поняття вартості комерційного банку займається велика кількість науковців, які трактують як власне вираження вартості на основі глибинного теоретичного вивчення категорії «вартість», морфологічного, етимологічного аналізу поняття, так і отожднюючи поняття вартості банку з вартістю підприємства, фрагментарно порівнюючи економічну суть її окремих складових. Дослідженням процесів консолідації та їх впливу на формування вартості займалися Дж. Пеарл та Дж. Розенбаум, А. Дамодаран, Д. Депампфіліс, Фр. Дж. Фабозці, Л.Е. Перейро, Р.А. Моррін, С.Л. Джаррел, М.Е. Портер, П. С. Роуз, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, А. С. Соколіцин, а також В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова, Ж. Н. Тарасова та ін.

Експериментально-дослідна частина. У дослідженні вартості компаній-об'єктів М&А, Розенбаум та Пеарл детально характеризують поняття прецедентного трансакційного аналізу [1]. Мова йде про метод аналізу, за якого ціна, сплачена за аналогічні компанії в минулому, є основою показників вартості компанії, що є об'єктом угоди. Такий аналіз створює уявлення про те, скільки коштуватиме доля портфеля акцій у випадку придбання компанії. Також цей метод відомий як "М&А Comps". Компанії, що порівнюються, забезпечують ринковий орієнтир, за яким банкір може встановити оцінку для приватної компанії або ж проаналізувати вартість публічної компанії в даний момент часу. Цей орієнтир має широкий спектр застосування, зокрема для процесів М&А, IPO, реструктуризацій та інвестиційних рішень.

Оцінка компаній-учасників торгів побудована на припущенні, що аналогічні компанії є досить актуальним орієнтиром для оцінки, оскільки вони забезпечують високорелевантні бізнесові та фінансові характеристики, фактори ефективності та ризиків. Таким чином, параметри оцінки можуть бути встановлені для цілі шляхом її позиціонування серед аналогічних компаній.

Суттю подібного аналізу є вибір цілого ряду співставних компаній. Такі компанії порівнюються одна з одною і цільовою компанією на основі різних фінансових статистичних даних і коефіцієнтів. Торгові мультиплікатори, які застосовують міру вартості в чисельнику і операційні метрики у знаменнику, в результаті розраховуються для загальної вартості. Ці мультиплікатори забезпечують базу для екстраполяції діапазону оцінки компанії-об'єкта консолідації [1, с. 11].

Як правило, останні транзакції (тобто ті, які проводилися протягом останніх двох-трьох років) є найбільш релевантними, оскільки вони, вірогідно, проводилися в умовах ринку, схожих із тими, в яких проводитиметься поточна запланована транзакція. Потенційні покупці і продавці уважно вивчають мультиплікатори, які було сплачено за відповідні поглинання. Як результат, очікується, що банкіри і спеціалісти в галузі інвестицій будуть знати мультиплікатори транзакцій у сфері своєї діяльності [1, с. 71]. Отже, автори розширюють розуміння фундаментальної вартості компанії орієнтовною вартістю інших учасників ринку, конкурентного середовища.

А. Дамодаран у своїх працях також розглядає вартість банку через призму підходів до її оцінки [2, с. 14]. За оцінки дисконтованих грошових потоків вартість активу розуміється як зведена вартість очікуваних грошових потоків активу, дисконтованих за ставкою, що відображає рівень ризику цих грошових потоків. Даний підхід, за Дамодараном, має найбільшу популярність з точки зору теоретичної оцінки вартості. І хоча академічна оцінка широко застосовує метод дисконтування, все ж реальна вартість, на думку науковця, оцінюється за відносним підходом, а саме, враховується, знову ж таки ринкова вартість аналогічних активів.

Розширюючи поняття аналогії на портфель цінних паперів, інвестори часто визначають вартість акцій, порівнюючи їх ціну з аналогічними портфелями. В останні роки аналітики все частіше застосовують моделі ціноутворення опціонів, розроблені для оцінки підприємств та пакетів акцій у бізнесі. Проте ризиковість такої оцінки, зазначає А. Дамодаран, є досить високою, оскільки вартість опціонів досить важко спрогнозувати на середньостроковому та довгостроковому інтервалі.

У корпоративних фінансах для оцінки компанії на кожному етапі життєвого циклу фірми вартість грає важливу роль, особливо коли мова йде про розширення і в менеджерів є намір звертатися до приватних інвесторів та структур венчурного капіталу. Частка компанії, яку інвестор вимагатиме в якості плати за її капіталізацію, буде залежати від його оцінки цієї компанії. Якщо метою корпоративних фінансів є максимізація вартості компанії, потрібно визначити зв'язок між фінансовими рішеннями, корпоративною стратегією та вартістю.

Менеджери, що приймають рішення, не повинні займати жорстку позицію щодо вартості фірми до завершення оцінки. Фірма-покупець, яка пропонує ціну для фірми-об'єкта купівлі, зазвичай, ставить аналітиків у невідгідне становище, за якого вони мають виправдати цю ціну. У найрізноманітніших випадках, рішення про те, чи є вартість фірми недооціненою або ж переоціненою, передє фактичній оцінці, що призводить до серйозного упередженого аналізу [2, с. 33].

Депампфіліс зазначав, що ціна купівлі або ж загальна сума компенсації вартості може бути зафіксована у момент закриття (ліквідації), з урахуванням майбутнього коригування, чи може залежати від майбутніх результатів. Першочергово ціна купівлі може бути визначена на підставі уявлень продавця про загальні активи компанії, загальної балансової вартості, реальної балансової вартості чи будь-якої іншої оцінки міри вартості.

Проте, ціна може бути скоригована після аудиту під час ліквідації. В угодах з активами зазвичай виключають готівкові кошти на балансі; вартість, що сплачується за необоротні активи, основні та нематеріальні активи, буде фіксованою, але ціна оборотних активів залежить від їх рівня в момент закриття [3, с. 189].

Покупець зазвичай вмотивований розподілити якомога більшу частку вартості на активи, що амортизуються (наприклад, основні засоби, база клієнтів, неконкурентні угоди). Це дозволяє покупцеві замортизувати активи і водночас уцінити їх з метою зменшення податкового навантаження.

Проте такий розподіл може означати збиток для компанії, що є об'єктом консолідації. Обидві сторони мають домовитися про те, який розподіл вартості буде найбільш оптимальним. Подібні угоди виключають можливість конфронтації їх сторін-учасників, а також впливу з боку зовнішніх регуляторів процесу.

У роботі Фр. Дж. Фабозці увагу зосереджено на оцінці фундаментальної вартості компанії. Науковець розширює розуміння вартості, виходячи із підходу фундаментального аналізу фірми. За словами автора, аналітик розглядає основні доходи бізнесу, економічні перспективи розвитку ключових продуктів компанії (беручи до уваги основних і потенційних конкурентів), а також напрям, у якому працює компанія. Результатом такого аналізу є визначення перспектив росту доходів. Грунтуючись на цих перспективах, фундаментальний аналітик намагається визначити справедливую вартість пакету акцій компанії, застосовуючи різні моделі оцінки власного капіталу [4, с. 21]. Водночас, науковець доцільно зауважує, що відносна вартість компанії може мати значні відхилення від реальної в умовах сучасного ринку, особливо, якщо ринок перебуває у стані динамічного піднесення, або ж падіння. На відміну від традиційного

фундаментального аналізу компанії, менеджери у випадку оцінки методом співставлення створюють циклічний процес, який застосовує модель вибору акцій для пошуку прибуткових портфелів.

Замість детального якісного аналізу конкретного портфелю, менеджери використовують різні статистичні моделі для прогнозування доходності та ризику. Таке прогнозування є умовним використовуючи поточний набір даних, що не відображають чіткої дійсності [4, с. 22].

Л.Е. Перейро зосередив увагу на більш бізнесовій стороні поняття вартості. Звичайно, кожен менеджер (або ж аналітик), на його думку, порівнює внутрішню вартість із зовнішньою, що спостерігається на ринку для аналогічних компаній, що розмістили портфелі, або ж для угод М&А, закритих приватних компаній. Водночас, цінність компанії, як її розуміє кожен підприємець, корисна для розробки відповідної стратегії переговорів щодо угод М&А. Фактично, обидві сторони передбачають очікувану вартість компанії, яку б хотіли обговорити в умовах укладення угоди – це початкова ціна, яка пропонується на етапі переговорів та гранична ціна, за яку обидві сторони готові вести переговори до кінцевого результату [5, с. 41].

Сучасне трактування вартості у вітчизняній науковій думці також набуває змін. Із розширенням підходів до оцінки діяльності банків розвивається і розуміння їх вартості. Так, серед вітчизняних дослідників, що займалися вивченням поняття вартості банку, слід зазначити Д.Д. Гонтар [6], І.О. Губареву [6], А.О. Єпіфанова [7], І.Б. Івасіва [8], О.А. Кириченко [9], О.А. Криклій [10], В.М. Олійник [11], Л.О. Примостку [12].

Зокрема, О.А. Криклій розглядає вартість банку концептуально, через ринкову вартість дохідного портфелю активів та частку балансової вартості [10, ст.8]. Думка науковця зосереджена на розумінні портфеля активів як основної ланки формування ринкової ціни. При цьому, автор не залишає поза увагою і балансову вартість, доповнюючи поняття вартості банку оцінкою вартості пасивів, нематеріальних активів, основних засобів, акцентуючи увагу на те, що частина вартості банку не може бути виміряна ринково.

В.М. Олійник, розкриваючи максимізацію вартості як основну ціль банківського менеджменту, характеризує вартість банку як еквівалент ринкової вартості акціонерного капіталу, що у свою чергу залежить від чистого прибутку та рівня операційного ризику [11]. Дане твердження є актуальним для більшості банків з іноземним капіталом та банків у країнах де значно розвинений фондовий ринок.

Розглядаючи сучасну практику ведення банківського бізнесу, слід зауважити, що банки відходять від оцінки власної вартості на основі балансової вартості портфеля, особливо якщо мова йде про консолідацію, укрупнення банківського капіталу шляхом злиття та поглинання.

Сучасна наукова думка, характеризує поняття вартості комерційного банку у контексті банківського бізнесу, також опирається на ринкову вартість об'єкта оцінки. Наприклад, А.О. Єпіфанов, розкриваючи поняття вартості банку, дає визначення саме вартості банківського бізнесу, розуміючи під нею "еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей" і пояснює, що під еквівалентом оцінки слід розуміти орієнтовну вартість продажу об'єкта оцінки [7, с. 78]. При цьому, вартість бізнесу тлумачиться через поняття його ринкової вартості.

Значну увагу дослідженню вартості та її управлінню приділяє І.Б. Івасів. Його увага зосереджена на дослідженні поняття фундаментальної вартості банку. Науковець підкреслює, що фундаментальна вартість банку все ж не є тотожною до ринкової вартості (хоч і тісно корелює з нею), оскільки на ринку немає ідеальних умов фінансування [8, с. 70]. Крім того, враховуючи стан та масштаби вітчизняного фондового ринку, не можна повною мірою прирівнювати фундаментальну вартість до ринкової, оскільки курс акцій не досить чітко віддзеркалює усі грошові потоки банку.

Автор наголошує на доцільності вартісної оцінки капіталу банку, стверджуючи, що капітальний підхід є найбільш оптимальним з точки зору банківського сектору [8, с. 21]. Разом з тим, І.Б. Івасів чітко класифікує грошові потоки банку за видом діяльності, а також проводить взаємозв'язок між дисконтованими грошовими потоками (DCF's) та доходністю банку на різних часових інтервалах реалізації його корпоративної стратегії, демонструючи формулу обчислення теперішньої фундаментальної вартості (FPV) у коротко-, середньо- та довгострокових горизонтах прогнозу (рис.1).

Л.О. Примостка розглядає вартість банку як вартість акціонерного капіталу у контексті стратегій управління активами та пасивами. Науковець акцентує увагу на тому, що вартість банку як і його прибутковість в цілому залежить від рівноваги активів та зобов'язань, при чому відношення зобов'язань до активів має бути меншим за одиницю, що на часовому інтервалі формуватиме лаг між погашенням портфеля активів та поверненням зобов'язань. Активи банку повинні переоцінюватися швидше, ніж зобов'язання, оскільки умови ринку формують попит саме на кредитні ресурси. Автор роз'яснює, що правильне управління ресурсами банку дозволить мінімізувати ризики втрати доходності, а отже максимізувати чисту вартість банку, яка, в свою чергу, вимірюється розміром акціонерного капіталу [12, с. 208].

Сучасний комерційний банк намагається не лише диверсифікувати ризики, пов'язані із окремими видами активів чи пасивів. Банк у принципі намагається знизити ризики втрати доходності. Тому, в процесі пошуку нових шляхів доходності банки знаходять все нові і нові її джерела. Більшість банків у свої корпоративні стратегії підвищення доходності вводять поняття «сімейний банк» або «платіжний банк», «банк-хаб», що передбачає орієнтацію банку на сегмент саме розвитку транзакцій. Це зумовлено як виходом на ринок нових конкурентів (платіжні системи, платіжні сервіси мобільних операторів та online-платформи),

розвитком IT- сектору, так і зміною моделі поведінки самих клієнтів. Адже всі клієнти передусім бажають мати під рукою зручний і зрозумілий сервіс, отримувати від свого банку послуги в режимі «24/7», у будь-якій точці світу. Тому вони готові платити комісійну винагороду за якісний сервіс. У цьому контексті банки фокусуються на комісійному доході від обслуговування рахунків клієнтів, проведення платежів, користуванням мобільним додатком тощо.

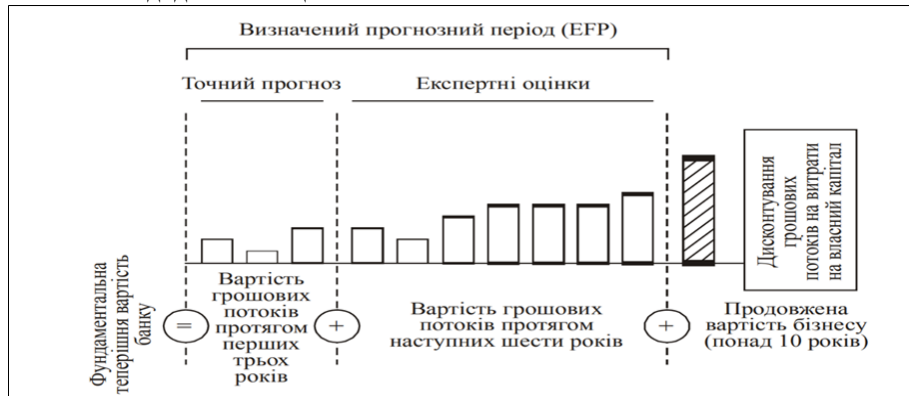


Рис. 1. Прогнозні горизонти та DCF's банку. Формування FPV банку [8, с. 116]

Отже, розмір акціонерного капіталу потребує ширшого розуміння з точки зору оцінки вартості банку, або ж поняття вартості, якщо мова йде про комерційний банк, потрібно надати більшого змісту.

Висновки. Підсумовуючи зазначимо, що вартість не є вузькою категорією, її не можна розглядати лише як результат статистичних спостережень або ж набір фінансових метрик. Варто враховувати бізнес складову, яка, в свою чергу має високу гнучкість і динаміку.

Література

1. Joshua Rosenbaum, Joshua Pearl, Investment banking : valuation, leveraged buyouts, and mergers & acquisitions, 2nd Edition, University Edition, Wiley Finance , 2013 p.496
2. Aswath Damodaran. Damodaran on Valuation: Security analysis for investment and corporate finance – Wiley Finance, 2006 – 704с.
3. DePamphilis, Donald M. Mergers and acquisitions basics: all you need to know/Donald DePamphilis.
4. Frank J. Fabozzi Encyclopedia of financial models. 2013 by. – Wiley&Sons
5. Pereiro, Luis E. Valuation of companies in emerging markets : a practical approach / Luis E. Pereiro. 2002, John Wiley & Sons
6. Оцінка вартості банку при виборі його конкурентної та корпоративної стратегії. Монографія / І. О. Губарева, Д. Д. Гонтар. – Харків : Вид. «ІНЖЕК», 2016. – 204 с.
7. Вартість банківського бізнесу [Текст] : монографія / [А. О. Єпіфанов, С. В. Леонов, Й. Хабер та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук А. О. Єпіфанова та д-ра екон. наук С. В. Леонова. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”. – 295 с.
8. Івасів І.Б. Управління вартістю банку: монографія К.: КНЕУ, 2008. 288с.
9. Банківський менеджмент : навч. посіб. / О. А. Кириченко, І. В. Гіленко, С. В. Сиротян, О. Н. Немой. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с.
10. Банківський менеджмент: питання теорії та практики [Текст] : монографія / [О. А. Криклій, Н. Г. Маслак, О. М. Пожар та ін.]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2011. – 152 с.
11. Банківський менеджмент: Конспект лекцій / Укладачі: В.М.Олійник, С.М.Фролов, М.А.Деркач. – Суми: Вид-во СумДУ, 2009.– Ч.1.162 с.
12. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку : Підручник / Л. О. Примостка. – 3-тє вид., доп. і перероб. - К.: КНЕУ, 2012. — 338 с.

References

1. Joshua Rosenbaum, Joshua Pearl, Investment banking : valuation, leveraged buyouts, and mergers & acquisitions, 2nd Edition, University Edition, Wiley Finance , 2013 p.496
2. Aswath Damodaran. Damodaran on Valuation: Security analysis for investment and corporate finance – Wiley Finance, 2006 – 704с.
3. DePamphilis, Donald M. Mergers and acquisitions basics: all you need to know/Donald DePamphilis.
4. Frank J. Fabozzi Encyclopedia of financial models. 2013 by. – Wiley&Sons
5. Pereiro, Luis E. Valuation of companies in emerging markets : a practical approach / Luis E. Pereiro. 2002, John Wiley & Sons
6. Otsinka vartosti banku pry vybori yoho konkurentnoi ta korporativnoi stratchii. Monohrafiia / I. O. Hubarieva, D. D. Hontar. – Kharkiv : Vyd. «ІNZhEK», 2016. – 204 s.
7. Vartist bankivskoho biznesu [Tekst] : monohrafiia / [A. O. Yepifanov, S. V. Lieonov, Y. Khaber ta in.] ; za zah. red. d-ra ekon. nauk A. O. Yepifanova ta d-ra ekon. nauk S. V. Lieonova. – Sumy : DVNZ “UABS NBU”. – 295 s.
8. Ivasiv I.B. Upravlinnia vartisti banku: monohrafiia K.: KNEU, 2008. 288s.
9. Bankivskiy menedzhment : navch. posib. / O. A. Kyrychenko, I. V. Hilenko, S. V. Syrotian, O. N. Niemoi. – K. : Znannia–Pres, 2002. – 438 c.
10. Bankivskiy menedzhment: pytannia teorii ta praktyky [Tekst] : monohrafiia / [O. A. Kryklii, N. H. Maslak, O. M. Pozhar ta in.]. – Sumy : DVNZ “UABS NBU”, 2011. – 152 c.
11. Bankivskiy menedzhment: Konspekt leksii / Ukladachi: V.M.Oliinyk, S.M.Frolov, M.A.Derkach. – Sumy: Vyd-vo SumDU, 2009.– Ch.1.162 s.
12. Prymostka L. O. Finansoviy menedzhment banku : Pidruchnyk / L. O. Prymostka. – 3-tie vyd., dop. i pererob. - K.: KNEU, 2012. — 338 s.

УДК 336.71

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-347-251

ХОДАКЕВИЧ С. І., ШЕВАЛДІНА В. Г., НІКІТИН А. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

КОГЕРЕНТНІСТЬ РИЗИКІВ ТА ДЕРИВАТИВІВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

У статті визначено місце та роль ринку похідних фінансових інструментів (деривативів) у системі фінансових ринків, як ринку з дуалістичною природою. Розглянуто передумови та фактори становлення ринку деривативів як самостійного, високоризикового, сегменту фінансового ринку – ринку ризиків, із специфічними функціями, роллю та інструментами. Визначено дуалістичну роль ринку похідних фінансових. Обґрунтовано, що ринок ПФІ є тією ланкою у структурі ринків, що комплементує міжринкові зв'язки та навколо якої і завдяки якій відбуваються процеси конвергенції фінансових ринків.

Ключові слова: деривативи, ризик, біржа, ліквідність ринку, інтеграція.

KHODAKEVYCH S., SHEVALDINA V., NIKITIN A.

Vadym Hetman Kyiv National University of Economics

COHERENCE OF RISKS AND DERIVATIVES IN THE FINANCIAL MARKETS SYSTEM

The specificity of the market of derivative financial instruments (MFIs, derivatives), which distinguishes it from other segments of the financial market is risk trading. Risk is what connects different segments into a single network, forming a strong relationship between them. By enabling risks to be traded separately from underlying assets, derivative transactions have formed a market for risks that, instead of being evenly distributed among hedgers, have begun to flow to large banks through their servicing banks. Over time, such banks have acquired systemically important features that can generate systemic risk. At the same time, there is a huge amount of unsettled liabilities, which are bought by banks and in the process of resale concentrate on the balance of a limited number of systemically important financial institutions, bringing them significant profitability. A high concentration of liabilities is accompanied by a high concentration of risks.

Due to the outflow of assets to the MFI market due to their high profitability (leverage effect) and increasing risk appetite of market participants, a certain imbalance has formed. On the one hand, there was a situation of liquidity shortage, which, in turn, became an additional incentive for the development of MFIs; on the other hand, a significant amount of unsecured liabilities has led to the global financial crisis. The derivatives market produces threats and shocks, which determines the relevance of its research.

The article defines the place and role of the market of derivative financial instruments (derivatives) in the system of financial markets as a market with a dualistic nature.

The preconditions and factors of formation of the derivatives market as an independent, high-risk segment of the financial market - the risk market, with specific functions, role and tools are considered. The dualistic role and place of the market of derivative financial instruments in the system of financial markets, which is manifested in the hedging of risks and the formation of new risks, is determined.

It is substantiated that the market of derivative financial instruments is the link in the structure of markets that connects inter-market relations and around which and due to which the process of complementarity of financial markets takes place. Key words: derivatives, risk, exchange, market liquidity, integration.

Вступ. Специфікою ринку похідних фінансових інструментів (ПФІ, деривативів), що вирізняє його від інших сегментів фінансового ринку є торгівля ризиком. Ризик – це те, що пов'язує різні сегменти в єдину мережу, формуючи між ними стійкі взаємозв'язки. Надаючи можливість торгувати ризиками окремо від базових активів, операції з похідними фінансовими інструментами (деривативами) сформували *ринок ризиків*, які замість рівномірного розподілу між хеджерами почали, через обслуговуючі їх банки, перетікати до великих банків. З часом такі банки набули ознак системно важливих, що здатні генерувати системний ризик. Одночасно, виник величезний обсяг незарахованих зобов'язань, які скуповуються банками і в процесі перепродажу концентруються на балансі обмеженої кількості системно важливих фінансових інститутів, приносячи їм істотну прибутковість. Висока концентрація зобов'язань супроводжується і високою концентрацією ризиків.

Внаслідок перетікання активів на ринок ПФІ через їх високу прибутковість (ефект левериджу) і зростання схильності учасників ринку до ризиків, сформувався певний дисбаланс. З одного боку виникла ситуація дефіциту ліквідних коштів, що, в свою чергу стало додатковим стимулом для розвитку ПФІ; а з іншого боку значний обсяг незабезпечених зобов'язань призвів до світової фінансової кризи. Ринок деривативів продукує загрози та шоки, що обумовлює актуальність його дослідження.

Експериментальна частина. ПФІ, що створюються у всіх секторах фінансового ринку, забезпечуючи зв'язок всіх ринкових сегментів між собою, їх взаємний вплив і залежність, сприяють, об'єднанню всіх сегментів фінансового ринку. Проблеми, що виникають на локальному ринку або у одного з найбільш значущих учасників ринку, моментально передаються через ПФІ, і в короткий час перетворюючи ризик одного учасника в динамічний ризик всього ринку. Саме в «похідному» капіталі, що саморозвивається, проявляється характер ринку фінансових деривативів, що об'єднує всі інші сегменти фінансового ринку.

Отже, ринок ПФІ, з одного боку, акумулює ризики всіх інших сегментів фінансового ринку, що хеджуються, продаються та купуються на цьому ринку, а з іншого – створює нові фінансові активи, пов'язані з ризиком. ПФІ виступаючи як інструменти захисту від ризиків зміни вартості активів продукує нові форми капіталу. Тим самим відбувається безперервне зростання віртуального, або гіпертрофованого спекулятивного фінансового капіталу, що вважаємо визначальним імперативом становлення ринку деривативів як самостійного сегменту фінансового ринку. За рахунок спекулятивних операцій фінансовий ринок, акумулює зростаючу частину корпоративних прибутків. Одночасно відбувається збільшенні частки фінансових інструментів в структурі заощаджень населення за зменшення частки банківських депозитів і реальних активів. Частка національного доходу, що перерозподіляється через всі ланки фінансової системи, у різних країнах становить від 35 до 50 % [1, с. 32].

Вважаємо, що ринок ПФІ є сукупністю економічних відносин з приводу трансферу (перерозподілу) ризиків, що виникають у процесі проведення операцій з фінансовими інструментами чи товарами. Призначення та основна функція цього ринку полягає у створенні механізмів хеджування (мінімізації) фінансових ризиків. Разом з тим зауважимо, що ринок, що використовується з метою хеджування є фактором підвищення ринкової стабільності, з іншої сторони сам ринок ПФІ продукує ризики у масштабах, нічуть не менших, ніж інші ринки, а нестабільність на ньому може спровокувати кризові явища в економіці в цілому.

В еволюційному плані ринок ПФІ найбільш динамічно зростаючий сегмент фінансового ринку [2], що еволюціонує паралельно не тільки з кількісним глобальним зростанням інноваційних фінансових інструментів, а й якісно, шляхом набуття такої специфічної функції як інтегративна, як ніякий інший сегмент фінансового ринку. Діджиталізація та розвиток інноваційних фінансових інструментів забезпечують колаборацію ринкових сегментів між собою, їх когерентність, взаємодію, сприяють об'єднанню окремих сегментів фінансового ринку навколо ризику на ринку деривативів. Серед інших детермінант, що визначають комплементарну роль ринку ПФІ виокремимо всеохоплюючу інституціоналізацію, регуляторну уніфікацію та дерегулювання, кризовість та турбулентність економічного розвитку. Інструментальна диверсифікація призводить до того, що управління ризиками та загрозами, що виникають в певному сегменті фінансового ринку, відбувається інструментами іншого ринку, зокрема деривативами. Тим самим відбувається перенесення цих ризиків до інших сегментів фінансового ринку. Отже, *в якості загального предмета угод, що об'єднує ринок деривативів, і що відрізняє його від інших сегментів фінансового ринку є ризик*. Ризик стає об'єктом торгів, самостійним товаром, а обсяги ринку деривативів перевищують всі інші сегменти (рис. 1).

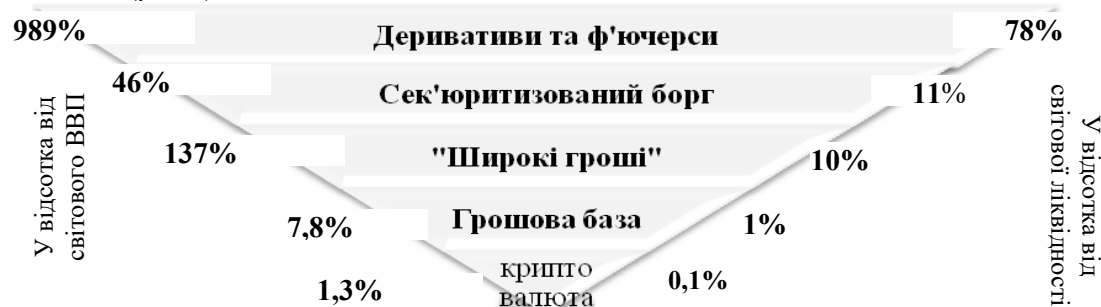


Рис. 1. Структура світової ліквідності

Джерело: розроблено авторами за даними [3,4]

Зазначимо, що не тільки ринок деривативів впливає на інші ринкові сегменти, але існує і зворотний зв'язок. Флуктуації на ринку базового активу передаються з багаторазовою мультиплікацією на ринок деривативів, з якого поширюється в інші сектори, які не підпали первинно під дію кризи. З метою обмеження поширення впливу ринкових ризиків варто встановлювати ліміти балансу зобов'язань деривативів і загальної величини капіталу для всіх учасників ринку.

Процеси, які спостерігаються на даний час на фінансових ринках, свідчать про високий ступінь кореляції між ринками базових активів і ринками ПФІ на ці активи. Експоненціальне зростання та ускладнення економічних відносин призвело до розширення спектра деривативів та становлення ринку фінансових деривативів як високоризикового сегменту фінансового ринку. Похідний характер та ризик, виступили як агрегуючий та трансмісійний механізми формування саме ринку ПФІ як самостійного сегменту фінансового ринку, якому притаманний комплементарний характер.

За результатами опрацювання економічної літератури [5-7] визначимо підстави які визначають самостійність ринку деривативів в системі фінансових ринків. По-перше, деривативи надають інноваційні можливості управління ризиком та загрозами. По-друге, ПФІ можуть застосовуватися з метою отримання спекулятивного прибутку. По-третє, надають можливість розробки арбітражних інвестиційних стратегій. По-четверте, додаткові можливості для формування різних стратегій хеджування ризиків. По-п'яте, ПФІ дозволяють використовувати ефект фінансового важеля (leverage) за відносно низьку вартість. По-шосте,

зниження трансакційних витрат. По-сьоме, зниження невизначеності, через виконання ф'ючерсним ринком інформаційної функції.

Зауважимо, що скорочення числа валют міжнародних розрахунків, за рахунок введення євро, призвело до посилення взаємних зв'язків на різних ринках та підвищило динамізм ринку. Оскільки використання долара і євро різко зросло, будь-які коливання цих валют почали відбиватися на товарних і фінансових ринках. Крім того, спекулянтам стало набагато простіше використовувати товарні деривативи, номіновані в доларах і євро, для досягнення надприбутків. Зникнення витрат на конвертацію і валютна уніфікація, значно полегшили переміщення спекулятивного капіталу між країнами і ринками різних активів і привели до збільшення спекулятивної складової на ринках товарних деривативів. В результаті проблеми, що виникають на одних ринках, стали з легкістю поширюватися на інші ринки, тобто виник механізм передачі волатильності між країнами і ринками.

Одним з суттєвих проявів синергетизму ринку деривативів є розширення його географії за рахунок арбітражу та пошуку нових джерел доходу. Тим самим до глобального ринку деривативів приєднувались нові території з додатковою ліквідністю та ризиками. Так, активний розвиток отримала ф'ючерсна торгівля в Китаї, зокрема на китайській біржі Dalian Commodity Exchange (DCE), яка вже у 2004 році за кількістю ф'ючерсних контрактів, посіла десяте місце (88,03 млн контрактів). Бурхливе зростання торгівлі ПФІ спостерігається в провідних країнах, що розвиваються (Індія - NSEI, Мексика - MexDer, Бразилія - Sao Paolo). На початку XXI століття різко збільшилася концентрація оборотів на ринку ПФІ. Розвиток біржової торгівлі деривативами сприяв зростанню торгівлі ризиками між континентами.

Ризики однієї країни почали хеджуватися в інших регіонах, набули розвитку процеси біржових злиттів, що посилювало взаємопроникнення та концентрацію ризиків.

Традиційно найбільше угод з деривативами укладається на американських біржах. Однак, у 2010 р. вперше обсяг торгів на строкових біржах Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР) перевищив показники американського регіону (рис. 2).

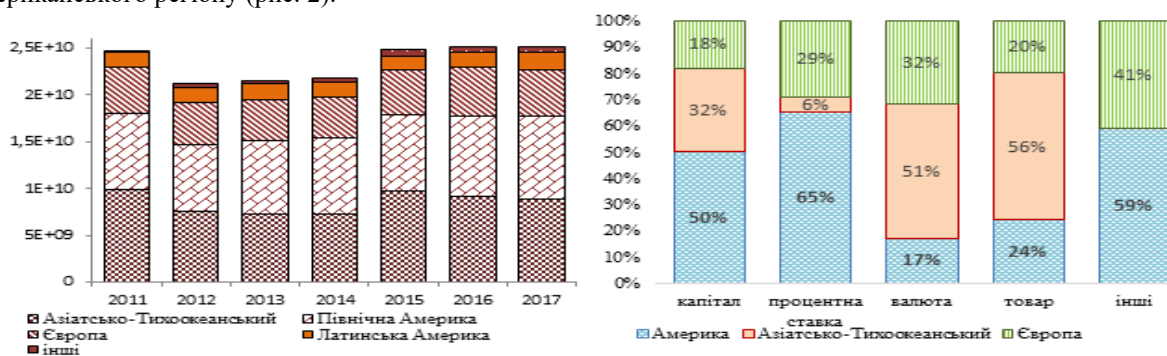


Рис. 2. Регіональна структура біржового ринку деривативів (кількість та види угод у 2017 році на 84 біржах світу)
Джерело: побудовано авторами за даними [12]

У 2017 р. обсяг торгів на американських строкових біржах перевищив аналогічні показники азіатських та європейських бірж, що продемонстрували падіння (рис. 2). Торгова активність на північноамериканських біржах зросла до 8,59 млрд дол. США та становила 43% від загального обсягу, у Європі - до 5,18 млрд дол., що становить 22,2%. У АТР, навпаки, обсяги торгів падають третій рік поспіль, знизившись до 9,18 млрд дол. Однак, домінуюча позиція цього регіону зберігається й нині, хоча його частка у загальному обсязі світової економіки скоротилася з 39% (2010р.) до 34,8% (2017р.).

Особливістю ринку ПФІ є концентрація ризиків серед незначної кількості учасників ринку через їх похідний характер.

Опрацювання фахової економічної літератури [8-10] дозволяє виокремити фактори, що впливають на становлення ринку ПФІ як самостійного домінантного сегменту фінансового ринку. Всю сукупність факторів структуруємо на три блоки:

- перший блок - пропозиція грошової маси – виступає основним фактором в розвитку ринку похідних фінансових інструментів; впливає на динаміку процентних та кредитних спредів, премій за ризик ліквідності і ринковий ризик;
- другий блок - це блок ризиків – ринковий ризик, ризик ліквідності і волатильності процентних ставок, кредитний ризик;
- третій блок розвитку ринків ПФІ – це монетарна політика та інші заходи регулятивного впливу на ринок деривативів, що посилюють чутливість потоків капіталу до динаміки ліквідності та процентних ставок.

Зміна грошової маси та короткострокової облікової ставки впливають на зміну номінальної вартості фінансових інструментів [10]. Розширення обсягу грошової маси призвело до «ефекту ліквідності» на глобальних ринках який проявився в тому, що збільшення сукупного обсягу безприбуткових і низькодохідних банківських резервів стало стимулом для а) перерозподілу попиту з сектора інструментів з

короткою дюрацією до сегменту більш високодохідних довгострокових інструментів, стимулюючи зниження їх прибутковості, та б) збільшення попиту на інструменти, прив'язаних до динаміки процентних спредів, а також в) внаслідок збільшення волатильності процентних ставок - до зростання попиту на інструменти, що дозволяють торгувати ризиком дюрації. Справа в тому, що акції, індекси акцій та інші інструменти у більшості випадків використовують як хедж проти зростання ризику інфляції, а поступово й до ринкового ризику. Збільшення пропозиції на ринках капіталу, стало причиною зниження премії за ризик ліквідності Підвищення кредитних ризиків втілило в життя кредитні деривативи.

На початку передбачалось, що деривативи спрямовані на мінімізацію ризику. Проте, зважаючи на значні прибутки, що стало приносити управління ризиками, значний капітал і високий професійний рівень фахівців, великі банки і інвестиційні фонди почали скуповувати ці ризики, приймаючи їх на свої баланси, зріс апетит до ризиків. Зокрема, у 2009 р згідно з даними Федеральної служби з контролю за грошовим обігом (*Federal Office of Comptroller of the Currency*) [11], п'ять американських банків (*JPMorgan Chase, Bank of America, Goldman Sachs, Citibank i Wells Fargo-Wachovia Bank*) мали на балансі 96% всіх укладених в США деривативів в номінальних позиціях і 81% від нетто позицій під ризиком. Це в підсумку і призвело до перетікання активів з інших сегментів ІФР на ринок фінансових деривативів. Тобто концентрація ризику, додатково стимулює зростання схильності учасників ринку до ризику. Деривативи набули дуалізму: з однієї сторони, вони є інструментом мінімізації ризику, а з іншої – є джерелом ризику.

Висновки. Ринок ПФІ (деривативів) є концентрованим вираженням процесів фінансової конвергенції, сформувався в наслідку посилення комплементарних тенденцій та когерентних взаємозв'язків між окремими сегментами фінансового ринку на засадах синергізму.

Деривативи або похідні фінансові інструменти є центральною ланкою, що взаємопов'язує різні сегменти фінансового ринку, їм притаманна дуалістична природа та використовуються вони для хеджування ризиків. За результатами аналізу виявлено, що основними імперативами, що визначають сучасний характер та домінуючу роль ринку деривативів в системі фінансових ринків є такі. Во-перше, значні обсяги операцій з ПФІ та лавиноподібний характер їх нарощення. Коли ринок основної активності рушиться або зазнає короткострокових проблем, ринок ПФІ чинить на ці активи набагато більший вплив за рахунок ефекту плеча. По-друге, висока концентрація зобов'язань на ринку ПФІ і, як результат, висока концентрація ризиків. По-третє, деривативи, як інструменти ризику ПФІ, сприяють інтеграції та консолідації фінансового ринку, що проявляється у формах горизонтальної та вертикальної інтеграції. По-четверте, різноманітний інструментарій ринку деривативів. Угоди конструюються під конкретні потреби клієнта. Визначення та класифікація всіх існуючих і нових продуктів є складною задачею, що вимагає досвіду і глибокого аналізу їх економічної природи. За такої ситуації регулятори часто не в змозі своєчасно реагувати на виклики ринку. По-п'яте, зміна ролі ПФІ як інструментів управління ризиком. Використовуючи похідні фінансові інститути, економічні агенти почали списувати зі своїх балансів ризику, традиційно притаманні фінансовим операціям. Кредитори стали приділяти менше уваги кредитному ризику. Як наслідок, порушено звичайний принцип взаємодії кредитора та боржника. Роль аналізу кредитного ризику знижувалась в процесі надання кредиту. Кредитні ризики почали переходити від банків до інших учасників ринку, провокуючи розширення кола учасників ринку ПФІ та збільшення обсягу спекулятивних операцій з деривативами.

Отже, вважаємо, що ринок ПФІ в сучасній економіці сформувався на стику колабораційної взаємодії інших сегментів фінансового ринку навколо ризику, і виступає тією центральною ланкою яка є базовим, інтегруючим сегментом глобального фінансового ринку з інструментами подвійного призначення.

Література

1. Хесин Е. С. Современная мировая экономика: финансы и накопление капитала. Деньги и кредит. 2016. № 8. С. 31–36.
2. Примостка Л.О., Краснова І.В. Біржовий ринок деривативів в Україні: історія, сучасність, перспективи розвитку. Фінанси України. 2014. №7. С.49-65
3. Bank for international settlements. BIS quarterly review. BIS Derivatives. 2016. URL: <https://www.bis.org/publ/qtrpdf>
4. WFE/IOMA Derivatives Market Survey 2018 URL: <http://www.world-exchanges.org/files/statistics>
5. Макаренко І.О. Стійкий розвиток ринку похідних фінансових інструментів України: дис...канд.екон.наук. Суми: НБУ ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», 2011
6. Андрєєва Г. І. Похідні цінні папери: сутність, поняття й визначення. Ефективна економіка. 2010. № 12
7. Галанов В.А. Производные финансовые инструменты: учебник. М.: ИНФРА-М, 2017. 221 с.
8. Краснова І.В., Громницька І.Ю. Процес розгортання кризи ліквідності банківської системи в циклічних умовах. Бізнес Інформ. 2018. № 5. С. 343-350
9. Управління банківськими ризиками: підручник / Л. О. Примостка, І. В. Краснова, В. В. Лавренюк та ін. К.: КНЕУ, 2018. 527, [1] с.
10. Kang J., Pflueger C.E. Inflation risk in corporate bonds. Cambridge: Harvard Business School, 2012. 132 p.
11. Federal Office of Comptroller of the Currency. [Электронный ресурс] /Capital Markets// Financial Markets// Derivatives. 2017. URL: <https://www.occ.gov/topics/capital-markets/financial-markets/derivatives/index-derivatives.html>

12. World federation of exchanges. URL: <https://www.world-exchanges.org/home/>

References

1. Khesyn E. S. Sovremennaia myrovaia ekonomika: finansy y nakoplenye kapytala. Denhy y kredit. 2016. № 8. S. 31–36.
2. Prymostka L.O., Krasnova I.V. Birzhovyi rynek deryvatyviv v Ukraini: istoriia, suchasnist, perspektyvy rozvytku. Finansy Ukrainy. 2014. №7. S.49-65
3. Bank for international settlements. BIS quarterly review. BIS Derivatives. 2016. URL: <https://www.bis.org/publ/qtrpdf>
4. WFE/IOMA Derivatives Market Survey 2018 URL: <http://www.world-exchanges.org/files/statistics>
5. Makarenko I.O. Stiikiy rozvytok rynku pokhidnykh finansovykh instrumentiv Ukrainy: dys...kand.ekon.nauk. Sumy: NBU DVNZ «Ukrainska akademiia bankivskoi spravy NBU», 2011
6. Andriieva H. I. Pokhidni tsinni papery: sutnist, poniattia y vyznachennia. Efektyvna ekonomika. 2010. № 12
7. Halanov V.A. Proyzvodnye finansovye ynstrumenty: uchenyk. M.: YNFRA-M, 2017. 221 s.
8. Krasnova I.V., Hromnytska I.Iu. Protses rozhortannia kryzy likvidnosti bankivskoi systemy v tsylichnykh umovakh. Biznes Inform. 2018. № 5. S. 343-350
9. Upravlinnia bankivskymy ryzykamy: pidruchnyk / L. O. Prymostka, I. V. Krasnova, V. V. Lavreniuk ta in. K.: KNEU, 2018. 527, [1] s.
10. Kang J., Pflueger C.E. Inflation risk in corporate bonds. Cambridge: Harvard Business School, 2012. 132 p.
11. Federal Office of Comptroller of the Currency. [Электронный ресурс] /Capital Markets// Financial Markets// Derivatives. 2017. URL: <https://www.occ.gov/topics/capital-markets/financial-markets/derivatives/index-derivatives.html>
12. World federation of exchanges. URL: <https://www.world-exchanges.org/home/>

Рецензія/Peer review : 23.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

УДК 332.146.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-2-352-257

ШМУЛЕВИЧ П. В.

Херсонський національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

В роботі досліджено організаційно-економічні засади формування стратегії сталого розвитку регіонального туризму на основі капіталів територіальних громад. Запропоновано адаптацію зарубіжної методики Community Capitals Framework до галузі регіонального туризму на прикладі п'яти територіальних громад Херсонської області. Оцінено ефективність підходу корпоратизації до формування стратегії сталого розвитку регіонального туризму.

Ключові слова: стратегія сталого розвитку, регіональний туризм, територіальні громади, Community Capitals Framework, корпоратизація, туристична корпорація

SHMULEVYCH P.

Kherson National Technical University

**FORMATION OF STRATEGY
OF SUSTAINABLE REGIONAL TOURISM DEVELOPMENT**

Sustainable development of regional tourism is an urgent economic problem, the solution to which is to be found in the policies and practices of central and local authorities. The formation of strategies in this area should take into account both the resources of territorial communities and the growth in the well-being of the inhabitants of the region as a result of local tourism development. This work presents the results of a study of five territorial communities in Kherson region and their capitals, classified and structured according to the Community Capitals Framework method for tourism purposes. The indexation of each type of capital for five communities made it possible to determine the integral coefficients according to the CCF method and compare the potential of these communities as tourist destinations. In the course of the research, the approach of corporatization of regional tourism, proposed by the author earlier, was further developed. In this work, the possibilities of adapting CCF to the sustainable development of regional tourism are analysed when forming a strategy of corporatization. As part of the study, the coefficient of tourism profitability of communities is proposed as a comparative indicator. This indicator allows, on one hand, to assess the effectiveness of corporatization for the communities participating in the regional tourism corporation. On the other hand, this coefficient is important for the randomization and allocation of resources by the tourism corporation. Forecasted coefficients of tourism profitability of five territorial communities in Kherson region were calculated, subject to the activation of their capital for sustainable tourism. As a result, the work proposes a systematic approach to the identification and synergetic assessment of community capitals in the context of regional tourism corporatization with the subsequent identification of those types of capitals that require priority activation and involvement. The obtained research results can be used in the formation of strategies for sustainable tourism development in the regions.

Keywords: strategy of sustainable development, regional tourism, territorial communities, Community Capitals Framework, corporatization, tourism corporation

Постановка проблеми. Туризм є сферою, пов'язаною безпосередньо з територіями і використанням їхніх рекреаційних, екологічних, культурних та інших ресурсів. Це обумовлює необхідність практичної реалізації наукових розробок, покликаних вирішити нагальну економічну проблему слабкого сталого розвитку туризму в Україні. Особливо ця проблема виявляється у низькому в'їзному туристичному потоці до нашої держави й зокрема, до регіонів, багатих на туристичні ресурси й потенційно конкурентоспроможних на міжнародному рівні.

З позицій сучасних теорій, координація дій різних груп всередині суспільства може бути представлена як система формування такої структури. Вітчизняний потенціал туристичної галузі обумовлює потребу у її дослідженні для стратегічного формування сталого розвитку туризму з орієнтацією на потреби й інтереси споживача регіонального туристичного продукту. Це потребує наукової та практичної обґрунтованості соціально-економічних та організаційних заходів, ефективності прийняття управлінських рішень для розширення кола туристів з урахуванням їх інтересів і потреб. Реалізація стратегії потребує створення спільності інтересів, об'єднання зусиль та координації дій територіальних громад стосовно сталого розвитку регіонального туризму.

Аналіз останніх джерел. Необхідність об'єднання зусиль влади, бізнесу й громадянського суспільства на рівні регіонального розвитку та у сфері сталого розвитку туризму вже стала фактично аксіомою наукової думки [1–6]. Водночас є необхідність у розробці утилітарних форм такого об'єднання зусиль, дієвих механізмів реалізації такого співробітництва при збалансуванні інтересів стейкхолдерів. Аналіз як вітчизняних, так і закордонних наукових праць за останні роки дав змогу виявити, що різними аспектами стратегічного управління на рівні регіонів і сталого розвитку туризму займається широке коло вчених, як-от: Я. Олійник, А. Степаненко, А. Голіков, Л. Мельник, О. Музиченко-Козловська, М. Шарко, D. Getz, S. Page, L. Zhu, M. Emery, C. Flora, Y. Wang, M. Islam, K. Pigg та інші. В роботах цих науковців досліджуються концептуальні засади і науково-методичні підходи до проблематики стратегічного сталого розвитку регіонального туризму.

Так, О. Музиченко-Козловська розглядає стратегічний розвиток туризму через призму брендингу й управління іміджем території [5, с.66]. М. Шарко та Н. Донева звертають увагу на необхідність управління інноваційним розвитком регіонального туризму, який у стратегічному вимірі базується на інформаційних технологіях [6]. На думку Л. Мельника, ринкові механізми мають бути залучені в інформаційне формування туристичних дестинацій на принципах сталого розвитку [4, с.92]. М. Islam та інші доводять, що саме стратегічне управління туристичними дестинаціями на рівні регіонів є перманентною задачею регіональної влади [2]. L. Zhu та інші вважають, що формування туристичних потоків є головним стратегічним завданням для сталого розвитку регіонального туризму [3]. Важливо відзначити роботи D. Getz, зокрема [1], у яких доводиться системна роль подієвого туризму у формуванні стратегій розвитку регіонального туризму та у брендуванні на рівні туристичних дестинацій. Проаналізовані наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених розкривають основні аспекти сталого розвитку регіонального туризму, але недостатньо дослідженим залишається питання науково-методичного забезпечення формування стратегій у зазначеній сфері саме в українських реаліях децентралізації.

Метою роботи є адаптація зарубіжного досвіду сталого розвитку регіонального туризму до українських реалій та оцінка ефективності підходу корпоратизації при формуванні стратегії сталого розвитку регіонального туризму.

Виклад основного матеріалу. Системне оцінювання можливостей реалізації стратегії сталого розвитку територіальних громад передбачає врахування показників сталого розвитку туризму у відібраних для дослідження територіальних громадах за методикою Community Capitals Framework (CCF) [7–8]. Важливо зауважити, що індекси капіталів, які надалі обраховуватимуться для кожної громади за кожним типом капіталів за методикою CCF, фактично вказуватимуть на залученість капіталу в сталий розвиток туризму у відповідній громаді при формуванні стратегії розвитку. Автором вперше пропонується не тільки адаптувати американську методику CCF до дослідження територіальних громад в Україні, а і вперше у певній мірі адаптувати її саме для дослідження можливостей активізації таких капіталів в цілях організаційно-економічного розвитку туризму. Отже, у подальшому викладі дослідження під коефіцієнтами капіталів слід розуміти коефіцієнт можливої залученості відповідного типу капіталу в розвитку туризму. В синергетичному вимірі цей процес розглядався як активізація зовнішнього бізнес-середовища в цілях туризму. Пропонуємо при дослідженні індексів капіталів використовувати ці коефіцієнти для кожного типу капіталу при системному оцінюванні можливостей реалізації сталого розвитку територіальних громад з урахуванням синергетичних особливостей.

Для реалізації стратегії сталого розвитку розглянемо територіальні громади, які беруть участь у Конкурсі на право приймати міжнародну туристичну подію – Чемпіонат Світу з повітряних зміїв 2020, який планується навесні 2020 року в Херсонській області. Такими громадами стали Іванівка, Роздольне, Виноградове, Хрестівка, Широка Балка (таблиця 1). Дані громад, на яких ґрунтується дослідження, отримані методом інтерв'ювання, із офіційної звітності, внутрішньогосподарського обліку та публічної інформації у відповідь на письмові запити. Інтерв'ювання проводилося віч-на-віч з попередньо відібраними представниками територіальних громад – службовцями органів місцевого самоврядування, відповідальними за гуманітарну та туристичну сфери (по одному представнику від громади).

Таблиця 1

Територіальні громади Херсонської області, які досліджуються

№	Назва територіальної громади	Код за КОАТУУ*	Категорія	Належність до ОТГ (з приміткою, якщо є центром)	Район Херсонської області
1	Іванівка	6525481301	село	Присиваська ОТГ	Чаплинський
2	Роздольне	6523285501	селище	Каланчацька ОТГ	Каланчацький
3	Виноградове	6525081001	село	Виноградівська ОТГ (центр)	Олешківський
4	Хрестівка	6525481501	село	Хрестівська ОТГ (центр)	Чаплинський
5	Широка Балка	6520388601	село	Станіславська ОТГ	Білозерський

* КОАТУУ – Класифікатор об'єктів адміністративно-територіального устрою України

За методикою CCF пропонується виокремити 7 типів капіталів у досліджуваних громадах і розрахувати індекси капіталів для кожної громади за кожним типом капіталу.

Природний Капітал громади являє собою важливу складову для екологічного туризму, фактично – це об'єкт зацікавленості екотуристів. Дослідження природних капіталів зазначених п'яти територіальних громад Херсонської області дозволяє зробити такі проміжні висновки. Природне середовище формує природний капітал для громади різними способами: воно служить оазисом зелених насаджень у районі, що включає житлові комплекси радянського стилю (вони переважають у всіх громадах). Продукція, вирощена на сільськогосподарських угіддях, надходить безпосередньо до громади. Природне середовище, задіяне в сільському господарстві, служить «живою лабораторією» для потенціальних туристичних продуктів екологічного й зеленого типів туризму, створюючи можливості сталого розвитку сільськогосподарських систем, що гармонійно співпрацюють із природою. Природний капітал безпосередньо впливає на емоційний стан робітників і загалом членів громади, а також на туристів.

Природний капітал досліджуваних громад перебуває переважно в трьох станах: недоторканні заповідні зони; земля, задіяна в сільському господарстві (рілля) або інших видах господарської діяльності; земля у стані до того, як стати фермерським господарством (вільна та/або засмічена).

Споруди сільського господарства представляють архітектуру епохи Радянського Союзу, що можна використовувати як ексклюзив для іноземних туристів. При цьому залученість у сільському господарстві розширює біорізноманіття, яке інакше не могло б існувати, якщо землю використовували б для житлової забудови чи інших видів господарської діяльності.

Розрахуємо індекс природного капіталу для кожної громади на основі методики CCF за допомогою програмного забезпечення GRETЛ for Windows. Результати представимо в таблиці 2.

Таблиця 2

Результати розрахунку індексів природного капіталу досліджуваних громад

Назва територіальної громади	Індекс природного капіталу громади (Іпрд)
Іванівка	1,5470
Роздольне	1,4444
Виноградове	1,4634
Хрестівка	1,3813
Широка Балка	2,1052

Джерело: розраховано автором

Як показує розрахунок, природний капітал громади Широка Балка має найбільший потенціал залучення й активізації в цілях регіонального туризму, зокрема, в напрямку екотуризму. Найменший індекс має громада Хрестівка, що свідчить про порівняно низький природний потенціал цієї громади для розвитку туризму на своїй території. Тому туристичні продукти на території такої громади мають базуватися на активізації інших типів капіталів, зокрема, в напрямку подієвого туризму.

Після дослідження інших шести типів капіталів подамо результати розрахунку їх індексів у таблиці 3. Зауважимо, що такий розрахунок за методикою CCF з виокремленням природного капіталу громад як основного пропонується саме в контексті адаптації цієї методики до регіонального туризму і з врахуванням умов господарювання, зокрема, в Україні.

Таблиця 3

Комплексна таблиця індексів шести другорядних капіталів громад

Назва територіальної громади	Людський Капітал (Люд)	Політичний Капітал (Пол)	Інфраструктурний Капітал (Інф)	Культурний Капітал (Кул)	Соціальний Капітал (Соц)	Фінансовий Капітал (Фін)
Іванівка	0,411257	0,212472	0,160654	0,384889	1,0943	3,1887
Роздольне	0,779147	0,229605	0,128473	0,638481	1,3333	1,8519
Виноградове	0,457462	0,247415	0,26535	0,256944	1,0732	2,4878
Хрестівка	0,293071	0,898245	0,123191	0,332935	0,7813	2,2599
Широка Балка	0,251985	0,600446	0,219593	0,44551	0,7821	1,0894

Джерело: розраховано автором

Пропонується розрахувати інтегральні коефіцієнти капіталів досліджуваних громад. Такий інтегральний коефіцієнт має виконувати потрійну роль у загальній методології стратегічного розвитку регіонального туризму. З одного боку, інтегральний коефіцієнт капіталів територіальної громади дозволить оцінити стартовий потенціал такої громади щодо розвитку туризму на своїй території. З іншого боку, порівняння таких коефіцієнтів надасть змогу керівному елементу регіональної туристичної системи (наприклад, туристичній корпорації) обрати через рандомізацію вибірку громад для кожного окремого туристичного проекту (наприклад, туристичної події). По-третє, величина і динаміка такого коефіцієнта дозволить оцінити ефективність управлінських практик на рівні громади та організаційно-економічних заходів на рівні регіональної стратегії сталого розвитку цієї галузі.

Розрахунок автором пропонується виконати двокроково. Першим етапом має бути розрахунок синергетичних особливостей патернів капіталів, тобто взаємодія капіталів всередині громади. Іншими словами, це синергетичний вимір того, що називається Framework в методиці CCF. Такий розрахунок є важливим саме з другої причини, зазначеної вище – порівняльної. Саме активізація і залучення капіталів громад, їх перетворення на ресурси у туристичних проектах системи вищого рівня (регіональної) дозволяє максимально виявити самоорганізаційні властивості цих капіталів. Отже, необхідно обробити за допомогою логістичної регресії отримані вище індекси капіталів громад. Програмне забезпечення GRETЛ for Windows дозволяє розрахувати логістичну регресію та отримати показник “odds ratio”, який пропонується дослідниками при застосуванні методики CCF. Оскільки основою для індексів капіталів є досліджені дані експертних оцінок за п’ять років, саме логістична регресія дозволяє врахувати динамічні зв’язки (таблиця 4).

Показник “odds ratio” («відношення шансів») – це оцінка, яка стосовно капіталів громад дозволяє кількісно оцінити ступінь впливу одного капіталу на інший у вибірці [8]. При цьому, залежно від цілей дослідження, виділяється капітал основного впливу та залежні. Як зазначалося, в цілях дослідження капіталом основного впливу треба обрати природний.

Таблиця 4

Результати оцінки “odds ratio” для громад за умови головного впливу Природного Капіталу

Назва територіальної громади	Природний Капітал	Людський Капітал	Фінансовий Капітал	Політичний Капітал	Інфраструктурний Капітал	Культурний Капітал	Соціальний Капітал
Іванівка	1,547	1,6226	3,1887	0,377	1,0189	0,4019	1,0943
Роздольне	1,4444	3,0741	1,8519	0,4074	0,8148	0,6667	1,3333
Виноградове	1,4634	1,8049	2,4878	0,439	1,6829	0,2683	1,0732
Хрестівка	1,3813	1,1563	2,2599	1,5938	0,7813	0,34765	0,7813
Широка Балка	2,1052	0,9942	1,0894	1,0654	1,3927	0,4652	0,7821

Джерело: розраховано автором

Отримані індекси стають основою для інтегральних показників, розрахованих на наступному етапі.

Інтегральний показник (коефіцієнт) пропонується розрахувати як радикал всіх отриманих odds ratio за такою формулою:

$$K_{\text{інтегр}} = \sqrt{I_{\text{прд}} \times I_{\text{соц}} \times I_{\text{люд}} \times I_{\text{інф}} \times I_{\text{пол}} \times I_{\text{кул}} \times I_{\text{фін}}} \quad (1)$$

Отже, розрахуємо інтегральний коефіцієнт капіталів для кожної громади окремо. Результати розрахунків за формулою 1 представлено в таблиці 5.

Таблиця 5

Результати розрахунку інтегральних коефіцієнтів капіталів громад

Назва територіальної громади	Індекс природного капіталу громади
Іванівка	1,162844
Роздольне	1,557674
Виноградове	1,182301
Хрестівка	1,104917
Широка Балка	1,109464

Джерело: розраховано автором

Інтегральні коефіцієнти, розраховані за методикою CCF, комплексно демонструють потенційні можливості відповідної територіальної громади. Таким чином, отримано інтегральні показники, які дозволять надалі оцінити ефективність рандомізації з боку суб'єкта управління на рівні регіону та при формуванні стратегії сталого розвитку територіальних громад.

Так, можна сказати, що активізація капіталів є головною економічною засадою корпоратизації на рівні регіону, як автором раніше вже досліджувалося [9]. При цьому створення Туристичної Корпорації (ТК), як важливий етап цього процесу, є лише організаційно-економічним виміром такого процесу, а не кінцевою метою. ТК – це організація, яка покликана забезпечувати сталий розвиток туризму в регіоні. Діяльність ТК, яка водночас є організацією і підприємством, дозволить збільшити керованість системи регіонального туризму в цілях сталого розвитку. Іншими словами, процеси розвитку туризму в регіоні із сфери управління суто регіональної економіки частково починають підпадати під корпоративне (мікроекономічне) управління. Тобто функціонування ТК дозволяє вимірювати ступінь розвитку регіонального туризму. Це дозволяє досягти таких синергетичних ефектів:

більший рівень стійкості регіонального розвитку і реальна можливість зважати на екстернальні ефекти такого розвитку, принаймні стосовно туризму [10, с.29];

більша можливість процесів управління економічною безпекою системи [11, с.378].

На думку автора, для досліджень кожної громади можна адаптувати й використовувати коефіцієнт прибутковості регіонів, який розраховується як «відношення прибутку компаній даного міста або регіону до суми їхніх продажів» [12, с.214]. В контексті розвитку регіонального туризму пропонуємо назвати його коефіцієнтом туристичної прибутковості громади й вираховувати як відношення прибутку господарських одиниць громади у сфері туризму до сум їх продажів:

$$K_{\text{тпг}} = \frac{\sum_{i=1}^n EP}{\sum_{i=1}^n TR} \quad (2)$$

де $K_{\text{тпг}}$ – коефіцієнт туристичної прибутковості, EP – прибуток господарської одиниці у сфері туризму, TR – сума продажів господарської одиниці у сфері туризму, n – кількість господарських одиниць у громаді.

До господарських одиниць автор відносить розташовані в громаді компанії (юридичні особи), фізичних осіб – підприємців, фізичних осіб – власників, наприклад, агроосель тощо. Можливо, окремим елементом такої методики слід визначити й бюджет громади і його прибутки, включно з фінансуванням місцевих бюджетних установ, які прямо чи опосередковано пов'язані з економікою туризму. Адже правильне ведення бюджетної політики в країні на всіх рівнях є одним із інструментів економічного

пожвавлення [13, с.432]. Водночас в рамках наукової дискусії можна подати альтернативне формулювання складових пропонованого коефіцієнта, виходячи з іншого методичного підходу до його обчислення. Так, туристичний прибуток громади – це: податки, сплачені до бюджету громади юридичними особами, фізичними особами – підприємцями, фізичними особами; прибутки (доходи) юридичних і фізичних осіб, які розташовані або проживають у громаді та витрачають у ній свої заощадження (тобто враховується ефект мультиплікації). Такий підхід дозволяє включити в оцінку зворотного зв'язку ширшу канву соціально-економічних явищ, викликаних розвитком туризму, й навіть наблизитися до другої ітерації обороту грошей – надходжень від туристів, еквівалентних «туристичним продажам громади». Мова йде про закономірне, системне, синергетичне переформатування культурного життя в громадах, оскільки вже десятки років дослідники говорять про неможливість соціокультурного розвитку в сільській місцевості в умовах наявної регресуючої системи культурних закладів, більш того, в рамках взагалі нестачі її потужності [14, с.37]. Тобто, завдяки мультиплікативному ефекту, «туристичні прибутки громади», так би мовити, реінвестуються в не пов'язані лінійно з туризмом сфери життєдіяльності громади.

Таким чином, кожна громада–учасниця корпоратизації має можливість оцінити особливості активізації власних капіталів. Остаточний вимірний економічний ефект може бути у подальшому представлений представлений у власних надходженнях бюджетів громад. Але попередньо необхідно співставити типи власних доходів з ключовими типами капіталів, які чинять основну кореляцію (таблиця 6).

Таблиця 6

Відповідність капіталів громад із типами власних доходів ОТГ

Тип власних доходів ОТГ	Тип капіталу, який чинить основний вплив на тип доходу
Податкові, у т.ч.:	
податки на доходи	Людський, Культурний, Фінансовий
місцеві податки та збори	Природний, Інфраструктурний
Неподаткові надходження	Політичний, Соціальний

Джерело: узагальнено автором

Отже, розробка коефіцієнта туристичної прибутковості громади дозволить продовжити адаптацію Community Capitals Framework до українських реалій, встановити зворотний зв'язок у системі сталого розвитку регіонального туризму, дослідити його вплив на навіть ширше поле соціально-економічної діяльності в депресивних сільських місцевостях. Синергетичні можливості як регіонального туризму, так і туристичної діяльності в окремій територіальній громаді такого регіону мають стати важливим фактором формування організаційно-економічної стратегії сталого туризму в регіоні. Розподілення обмежених ресурсів ТК між громадами має відбуватися за методом рандомізації, відповідно до визначених коефіцієнтів туристичної прибутковості.

Висновки. Формування стратегії сталого розвитку регіонального туризму передбачає організаційно-економічне обґрунтування залучення територіальних громад як основних елементів регіональної економічної системи. Економічною засадою такої стратегії пропонується залучити капітали територіальних громад, структуровані та досліджені за міжнародною методикою Community Capitals Framework. Організаційною засадою стратегії сталого розвитку регіонального туризму пропонується вважати підхід корпоратизації.

Дослідження п'яти територіальних громад Херсонської області (Іванівка, Роздольне, Виноградове, Хрестівка, Широка Балка) за методологією запропонованої стратегії сталого розвитку регіонального туризму дозволяє стверджувати про її ефективність у разі реалізації. Як показало дослідження, для самої Туристичної Корпорації найбільш економічно ефективним стало б першочергове інвестування в селище Роздольне як туристичну дестинацію. Таким чином, сформульовано науково-методичний підхід до формування стратегії сталого розвитку регіонального туризму на основі корпоратизації як організаційної форми та на основі активізації капіталів територіальних громад як економічного базису.

Подальші дослідження можливі у напрямку дослідження синергетичних особливостей взаємодії капіталів територіальних громад в рамках сталого розвитку регіонального туризму та оцінки такої взаємодії при формуванні відповідної стратегії.

Література

1. Getz D. Progress and prospects for event tourism research / D. Getz, S. Page // *Tourism Management*. – 2016. – №52. – P. 593–631. DOI: 10.1016/j.tourman.2015.03.007.
2. Islam M. Adaptive co-management: A novel approach to tourism destination governance? / M. Islam, L. Ruhanen, B. Ritchie // *Journal of Hospitality and Tourism Management*. – 2018. – № 37. – P. 97–106. DOI: 10.1016/j.jhtm.2017.10.009.
3. Zhu L. Modelling tourist flow association for tourism demand forecasting / L. Zhu, C. Lim, W. Xie, Y. Wu // *Current Issues in Tourism*. – 2018. – Vol. 21. № 8. – P. 902–916. DOI: 10.1080/13683500.2016.1218827.
4. Мельник Л.Г. Рождение сестейновой экономики: опыт ЕС и практика Украины в свете III и IV промышленных революций: монография / Л.Г. Мельник. – Сумы, 2017. – 432 с.

5. Музиченко-Козловська О.В. Стратегія просування туристичного бренда країни / О.В. Музиченко-Козловська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. – 2015. – № 833. – С. 65–72.
6. Шарко М.В. Методические подходы к трансформации оценок туристической привлекательности регионов в стратегические управленческие решения / М.В. Шарко, Н.М. Донева // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8. – С.224-229.
7. Emery M. Spiraling-up: Mapping community transformation with community capitals framework / M. Emery, C. Flora // Community Development. – 2006. – №37 (1). – P. 19–35.
8. Pigg K. The Community Capitals Framework: an empirical examination of internal relationships / K. Pigg, S. Gasteyer, K. Martin, K. Keating, G. Apaliyah // Community Development. – 2013. – Vol. 44. № 4. – P. 492–502. DOI: 10.1080/15575330.2013.814698.
9. Shmulevych P.V. Corporatization of Tourism in the Kherson Region in the Context of European Integration / P.V. Shmulevych // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2019. – № 2(19). – С. 235–241.
10. Мельник Л.Г. Урахування екстернальних ефектів підприємств при еколого-економічному обґрунтуванні регіонального розвитку / Л.Г. Мельник, І.Б. Дегтярєва // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 29–36.
11. Квач І.Я. Формування теоретико-методологічних аспектів системи економічної безпеки підприємства / І.Квач // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 22. – С. 376-382.
12. Голиков А.П. Вступ до економічної і соціальної географії / А.П. Голиков, Я.Б. Олійник, А.В. Степаненко. – Київ, 1996. – 320 с.
13. Тарашченко Н.А. Фінансування бюджетних установ / Н.А. Тарашченко // Приазовський економічний вісник. – 2018. – № 5(10). – С. 429–433.
14. Заїка С.О. Інтеграційні процеси як ключ до вирішення соціальних проблем на селі / С.О. Заїка // Перспективи економічної науки та практики в умовах економічних трансформацій: Збірник матеріалів міжнародної Інтернет-конференції. – Миколаїв, 2009. – С. 37-38.

References

1. Getz D. Progress and prospects for event tourism research / D. Getz, S. Page // Tourism Management. – 2016. – №52. – P. 593–631. DOI: 10.1016/j.tourman.2015.03.007.
2. Islam M. Adaptive co-management: A novel approach to tourism destination governance? / M. Islam, L. Ruhanen, B. Ritchie // Journal of Hospitality and Tourism Management. – 2018. – № 37. – P. 97–106. DOI: 10.1016/j.jhtm.2017.10.009.
3. Zhu L. Modelling tourist flow association for tourism demand forecasting / L. Zhu, C. Lim, W.Xie, Y. Wu // Current Issues in Tourism. – 2018. – Vol. 21. № 8. – P. 902–916. DOI: 10.1080/13683500.2016.1218827.
4. Melnik L.G. Rozhdeniye sesteynovoy ekonomiki: opyt ES i praktika Ukrainy v svete III i IV promyshlennykh revolyutsiy: monografiya / L.G. Melnik. – Sumy. 2017. – 432 s.
5. Muzichenko-Kozlovskaya O.V. Strategiya prosuvannya turistichnogo brenda kraïni / O.V. Muzichenko-Kozlovskaya // Visnik Natsionalnogo universitetu "Lvivska politekhnika". Logistika. – 2015. – № 833. – S. 65–72.
6. Sharko M.V. Metodicheskie podhody k transformatsii otsenok turisticheskoy privlekatel'nosti regionov v strategicheskie upravlencheskie resheniya / M.V. Sharko, N.M. Doneva // Aktualni problemi ekonomiki. – 2014. – №8. – S.224-229.
7. Emery M. Spiraling-up: Mapping community transformation with community capitals framework / M. Emery, C. Flora // Community Development. – 2006. – №37 (1). – P. 19–35.
8. Pigg K. The Community Capitals Framework: an empirical examination of internal relationships / K. Pigg, S. Gasteyer, K. Martin, K. Keating, G. Apaliyah // Community Development. – 2013. – Vol. 44. № 4. – P. 492–502. DOI: 10.1080/15575330.2013.814698.
9. Shmulevych P.V. Corporatization of Tourism in the Kherson Region in the Context of European Integration / P.V. Shmulevych // Skhidna Evropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. – 2019. – № 2(19). – S. 235–241.
10. Melnyk L.G. Urakhuvannya eksternalnikh efektiv pidpriemstv pri ekologo-ekonomichnomu obgruntuванні regionalnogo rozvytku / L.G. Melnyk, I.B. Degtyarova // Regionalna ekonomika. – 2010. – № 3. – S. 29–36.
11. Kvach I.Ya. Formuvannya teoretiko-metodologichnikh aspektiv sistemi ekonomichnoï bezpeki pidpriemstva / I. Kvach // Globalni ta natsionalni problemi ekonomiki. – 2018. – № 22. – S. 376-382.
12. Golikov A.P. Vstup do ekonomichnoyi i sotsialnoyi geografii / A.P. Golikov, Ya.B. Oliynik, A.V. Stepanenko. – Kiyiv, 1996. – 320 s.
13. Tarashchenko N.A. Finansuvannya biudzhethnikh ustanov / N.A. Tarashchenko // Priazovskiy ekonomichnyy visnik. – 2018. – № 5(10). – S. 429–433.
14. Zayika S.O. Integratsiyni protsesi yak klyuch do virishennya sotsialnikh problem na seli / S.O. Zayika // Perspektyvy ekonomichnoyi nauki ta praktiki v umovakh ekonomichnikh transformatsiy: Zbirnik materialiv mizhnarodnoyi Internet-konferentsiyi. – Mikolayiv. 2009. – S. 37-38.

Рецензія/Peer review : 11.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Підп. до друку 29.08.2019. Ум. друк. арк. 41,17. Обл.-вид. арк. 37,56
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. №

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63
