

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 25
Частина 1

**Херсон
2017**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організації Херсонського державного аграрного університету).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Кузнєцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки

на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Затверджено відповідно до рішення вченої ради

Херсонського державного університету

(протокол від 25.09.2017 № 2)

Свідоцтво про державну реєстрацію

друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,

видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.



ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

Херсонський державний університет – провідний науково-освітній центр Півдня України, який у 2017 році святкує свій 100-літній ювілей. Це не просто значний відтинок часу, а ціла епоха для нашого університету. Це шлях наполегливої праці багатьох поколінь досвідчених, творчих, талановитих фахівців. Це шлях утвердження власних принципів, пошуків, звершень, зростання та примноження здобутків.

Херсонський державний університет відомий своїми науковими школами, які розвиваються та виховують молодих науковців. За керівництва відомих учених у нашому навчальному закладі підготовлено не одне покоління високо кваліфікаційних фахівців. Серед них – народні та заслужені вчителі, артисти, народні депутати України, олімпійські чемпіони, чемпіони Європи та світу, видатні вчені, письменники, журналісти, економісти, менеджери, юристи, державні та політичні діячі тощо.

Університет є засновником багатьох журналів, 12 з яких – фахові наукові видання України. Філософія збірника наукових праць «Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» полягає в науковому осмисленні актуальних питань економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, фінансів та податкової політики, математичних методів та інформаційних технологій в економіці, сучасного менеджменту та інших галузей економічної науки.

Упевнений, що високий професіоналізм та самовіддана праця вчених Херсонського державного університету сприятимуть подальшому розвитку і примноженню освітнього й наукового потенціалу нашої держави.

Щиро і вітаю редакційний колектив, авторів і читачів «Наукового вісника Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» з ювілейною датою. Хвала і шана талановитим і невтомним творцям цього видання!

З повагою,

Ректор Херсонського державного університету
Василь СТРАТОНОВ



ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ****Кононова І.В.**

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВСТАНОВЛЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ РІВНЕМ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА МІНЛИВІСТЮ ЇЇ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА... 8

Скорик М.О.

ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ..... 12

Шедяков В.Е.

ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, ФОРМЫ..... 17

СЕКЦІЯ 2**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Воробйов Є.М., Гапонова Е.О.**

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я..... 22

Лайс Л.О.

РАЗВИТИЕ АКАДЕМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЕС..... 26

Лизун М.В.

РЕЖИМ ВАЛЮТНОЇ РАДИ В РАМКАХ МОНЕТАРНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ..... 30

Максименко А.В.

ОСОБЛИВОСТІ ТА КЛЮЧОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ: ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР... 35

Петрашко П.Г., Петрашко О.П.

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОРТФЕЛІВ..... 39

Шиманська К.В.

МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА СПІВТОВАРИСТВА РОЗВИТКУ ПІВДНЯ АФРИКИ (SADC)..... 43

СЕКЦІЯ 3**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Веретяннікова М.В., Мельник О.І., Мельник А.Г.**

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ..... 49

Власова К.В.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ..... 53

Денисенко М.П.

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ 56

Довганюк В.М.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ .. 60

Єременко Д.В.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФЕРМЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЧЕРКАЩИНИ..... 64

Ільїна А.О.

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ..... 70

Корнєєва Ю.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ..... 76

Ліхоносова Г.С.

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... 81

Плетос С.В.

ЗЕЛЕНИЙ СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ..... 86

Проскуріна М.О.

КУЛЬТУРНІ ІНДУСТРІЇ, ЯК СФЕРА ЗАЙНЯТОСТІ В ЕКОНОМІКАХ ХХІ СТ..... 90

Sokoly I.I., Bukovskyi O.O.

DIRECTIONS AND MECHANISMS OF DEVELOPMENT OF THE AVIATION SCIENCE AND TECHNOLOGIES IN UKRAINE..... 94

Сухоставець А.І.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ..... 98



Термоса І.О. АСПЕКТИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	102
Урба С.І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	106
Філяк М.С. ДЕЯКІ ПОКАЗНИКИ ЩОДО ВИЖИВАННЯ У РОЗВИТКУ МІСЬКИХ ТА СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ.....	112

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Авраменко О.В. ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	116
Баланович А.М. ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ВІДПОВІДНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НОРМАТИВНИМ УМОВАМ РОЗВИТКУ.....	121
Давидова О.Ю. КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	128
Дейнега О.В. ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ОЦІНОК НЕГЕНТРОПІЇ СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	133
Домбровська С. О., Лапіна І.С. АДАПТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДО СУЧАСНИХ УМОВ В УКРАЇНІ....	138
Збарський В.К., Збарська А.В. РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ	142
Кащишин В.М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЕКТУВАННЯ ПРОГРАМИ ІНЖИНІРИНГОВИХ РОБІТ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	147
Кравченко Г.Ю., Почуєва О.О. МОДЕЛЮВАННЯ В ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ОСВІТНИМИ ПРОЦЕСАМИ.....	152
Леховіцер В.О. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДУВАННЯ.....	156
Литовченко І.Л. ГОРИЗОНТИ РЕВОЛЮЦІЇ 4,0: МАРКЕТИНГОВА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	159
Ліхоносова Г.С. ДЕТЕРМІНАЦІЯ ФАКТОРІВ ВІДТОРГНЕННЯ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ДОСТАТНОСТІ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	164
Матіщак Ю.І. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	170
Михайлюк М.О. SLEPT-АНАЛІЗ ЯК МЕТОД СТРАТЕГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	174
Обозна В.В. АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «ЗБУТ» ТА ЙОГО РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	178
Окрепкий Р.Б., Мигаль О.Ф. РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МАСОВОЇ КАСТОМІЗАЦІЇ У СФЕРІ ПОСЛУГ.....	182
Орлова-Курилова О.В. ДЕТЕРМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СИСТЕМОЇ КРИЗИ.....	186
Отенко В.І., Бараннік І.О. ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЙОГО МОНИТОРИНГУ.....	190
Письменна М.С. ПАРАДИГМАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КОНТРОЛЮ В СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ (ПУБЛІЧНИХ) ЗАКУПІВЕЛЬ.....	194

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Kononova I.V. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ESTABLISHING THE RELATIONSHIP BETWEEN THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM AND THE VARIABILITY OF ITS EXTERNAL ENVIRONMENT.....	8
Skoryk M.O. EVOLUTION AND THE ESSENCE OF THE GOVERNMENT REGULATION OF THE AGRICULTURAL ECONOMY SECTOR.....	12
Shedyakov V.E. A TRANSITION PERIOD: ESSENCE, CONTENT, FORMS.....	17

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Vorobiev E.M., Gaponova E.O. GLOBALIZATION OF HEALTH CARE SYSTEM.....	22
Leis L.O. DEVELOPMENT OF AKADEMIC ENTREPRENEURSHIP IN THE EU COUNTRIES.....	26
Lyzun M.V. CURRENCY BOARD ARRANGEMENT IN THE FRAMES OF MONETARY INTEGRATION.....	30
Maksymenko A.V. FEATURES AND KEY TENDENCIES OF VAT TAXATION: GLOBAL MEASUREMENT.....	35
Petrashko P.G., Petrashko O.P. FORMATION OF OPTIMAL INVESTMENT PORTFOLIOS.....	39
Shymanska K.V. MIGRATION POLICY OF SOUTH AFRICAN DEVELOPMENT COMMUNITY (SADC).....	43

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Veretjannikova M.V., Melnik O.I., Melnik A.G. INNOVATIVE INVESTMENT SOFTWARE DEVELOPMENT BUSINESS IN UKRAINE.....	49
Vlasova E.V. COMPLEX ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS.....	53
Denisenko N.P. METHODS OF STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM.....	56
Dovganiuk V.M. SOCIO-ECONOMIC PRECONDITIONS FOR DEVELOPMENT OF CREDIT CO-OPERATION IN UKRAINE.....	60
Eremenko D.V. EFFICIENCY OF CHERKAKHCHYNIAN FARMING ENTERPRISE.....	64
Ilina A.O. INVESTMENT SECURITY AS INDICATOR OF EFFICIENCY OF STATE STIMULATION OF INVESTMENT PROCESS.....	70
Kornieieva I.V. CONCEPTUAL BASES OF PUBLIC INVESTMENT.....	76
Likhonosova G.S. TRANSFORMATION OF SOCIO-ECONOMIC ORIENTATION OF THE TOURIST DEPARTMENT OF UKRAINE.....	81
Pletos S.V. GREEN AGRICULTURAL TOURISM IN ODESA REGION: CURRENT STATE AND PROSPECTIVE DIRECTION OF DEVELOPMENT.....	86
Proskurina M.O. CULTURAL INDUSTRIES AS THE SPHERE OF EMPLOYMENT OF THE 21ST CENTURY ECONOMIES.....	90
Sokoly I.I., Bukovskyi O.O. DIRECTIONS AND MECHANISMS OF DEVELOPMENT OF THE AVIATION SCIENCE AND TECHNOLOGIES IN UKRAINE.....	94



Suhostavets A.I. THEORETICAL FOUNDATIONS FOR THE DEFINITION OF SOCIAL CAPITAL.....	98
Thermosa I.O. ASPECTS OF MODERN DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES.....	102
Urba S.I. THEORETICAL OF THE STATE AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ASSESSMENT OF FOOD SECURITY.....	106
Filiak M.S. SOME SURVIVAL-RELATED INDICATORS IN THE DEVELOPMENT OF URBAN AND RURAL SETTLEMENTS.....	112
SECTION 4 ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT	
Avramenko E.V. DETERMINATION OF INDICATORS OF LOGISTIC MANAGEMENT EFFICIENCY AT ENTERPRISE.....	116
Balanovych A.M. DETERMINATION OF THE LEVEL OF THE KHARKIV REGION'S MACHINE-BUILDING ENTERPRISES COMPLIANCE'S IN CONFORMITY WITH STANDARD CONDITIONS OF DEVELOPMENT.....	121
Davydova O.Y. KEY FACTS OF RISK MANAGEMENT AT RESTAURANT ENTERPRISES.....	128
Deineha O.V. FORMING OF INFORMATIVE ESTIMATIONS OF NEGENTROPY OF ENVIRONMENT IS FOR MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	133
Dombrovska S.O., Lapina I.S. ADAPTATION OF THE ENTERPRISE'S FINANCIAL STRATEGY TO THE MODERN TERMS OF UKRAINE.....	138
Zbarsky V.K., Zbarska A.V. DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN CHERKASY OBLAST.....	142
Kashchyshyn V.M. METHODOLOGICAL BACKGROUNDS FOR PROGRAM DESIGN OF ENGINEERING WORKS AT MACHINE BUILDING ENTERPRISES.....	147
Kravchenko H.Y., Pochuyeva O.A. MODELING IN THEORY OF MANAGEMENT OF EDUCATIONAL PROCESSES.....	152
Lehovitser V.O. METHODICAL BASES OF IMPACT ESTIMATION FACTORS TO THE MECHANICAL ENGINEERING INNOVATION DEVELOPMENT.....	156
Lytovchenko I.L. HORIZONS OF THE REVOLUTION 4.0: MARKETING ACTIVITY OF CONSTRUCTION ENTERPRISES.....	159
Likhonosova G.S. DETERMINATION OF DEFENSE FACTORS INFLUENCING AT LEAST ACCESSIBILITY OF RESOURCES OF THE ENTERPRISE.....	164
Matishchak Y.I. WAYS TO IMPROVE THE ORGANIZATIONAL AND TECHNICAL DEVELOPMENT UKRAINIAN MILK PROCESSING ENTERPRISES.....	170
Mykhailiuk M.A. SLEPT-ANALYSIS AS A METHOD OF STRATEGIC INVESTIGATION OF PHARMACEUTICAL COMPANIES.....	174
Obozna V.V. ANALYSIS OF THE CONCEPT OF "SALES" AND ITS ROLE IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE.....	178
Okrepkyi R.B., Myhal O.F. REALIZATION OF THE CONCEPT OF MASS CUSTOMIZATION IN THE SERVICE SECTOR.....	182
Orlova-Kurilova O.V. DETERMINANTS OF INNOVATION IN SYSTEMIC CRISIS.....	186
Otenko V.I., Barannik I.O. FORECASTING INDICATORS OF EXPORT-IMPORTS POTENTIAL OF THE ENTERPRISE FOR ITS MONITORING.....	190
Pysmenna M.S. PARADIGMAL APPROACH TO CONTROL IN THE SPHERE OF GOVERNMENTAL (PUBLIC) PROCUREMENT.....	194

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.341

Кононова І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської академії будівництва і архітектури

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВСТАНОВЛЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ РІВНЕМ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА МІНЛИВІСТЮ ЇЇ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Робота присвячена дослідженню методичних аспектів встановлення взаємозв'язку між рівнем розвитку соціально-економічної системи та мінливістю її зовнішнього середовища. Встановлено, що ґрунтовна оцінка є запорукою прийняття рішень щодо забезпечення прискорених темпів розвитку соціально-економічних систем, належного рівня їх стійкості. Виявлено, що одним з елементів методології оцінки розвитку є визначення мінливості зовнішнього середовища. Обґрунтовано використання економіко-математичних методів для встановлення взаємозв'язку між рівнем розвитку соціально-економічної системи та мінливістю її зовнішнього середовища. Розроблено методичний підхід до встановлення взаємозв'язку між рівнем розвитку соціально-економічної системи та мінливістю її зовнішнього середовища. Запропонований підхід складається з блоку попереднього аналізу, підготовчого та аналітичного блоків.

Ключові слова: соціально-економічна система, розвиток, стійкість розвитку, мінливість зовнішнього середовища, економіко-математичні методи, кореляційно-регресійний аналіз.

Кононова И.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТАНОВЛЕНИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ УРОВНЕМ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ИЗМЕНЧИВОСТЬЮ ЕЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Работа посвящена исследованию методических аспектов установления взаимосвязи между уровнем развития социально-экономической системы и изменчивостью ее внешней среды. Установлено, что основательная оценка является залогом принятия решений по обеспечению ускоренных темпов развития социально-экономических систем, надлежащего уровня их устойчивости. Виявлено, что одним из элементов методологии оценки развития является определение изменчивости внешней среды. Обосновано использование экономико-математических методов для установления взаимосвязи между уровнем развития социально-экономической системы и изменчивостью ее внешней среды. Разработан методический подход к установлению взаимосвязи между уровнем развития социально-экономической системы и изменчивостью ее внешней среды. Предложенный подход состоит из блока предварительного анализа, подготовительного и аналитического блоков.

Ключевые слова: социально-экономическая система, развитие, устойчивость развития, изменчивость внешней среды, экономико-математические методы, корреляционно-регрессионный анализ.

Kononova I.V. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ESTABLISHING THE RELATIONSHIP BETWEEN THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM AND THE VARIABILITY OF ITS EXTERNAL ENVIRONMENT

The work is devoted to the study of methodological aspects of establishing the relationship between the level of development of the socio-economic system and the variability of its external environment. It was established that a thorough assessment is the key to making decisions to ensure accelerated rates of development of socio-economic systems and an appropriate level of their sustainability. It was revealed that one of the elements of the development evaluation methodology is the definition of the variability of the external environment. The use of economic and mathematical methods for establishing the relationship between the level of development of the socio-economic system and the variability of its external environment is substantiated. A methodical approach to establish the relationship between the level of development of the socio-economic system and the variability of its external environment has been developed. The proposed approach consists of a block of preliminary analysis, preparatory and analytical blocks.

Keywords: socio-economic system, development, stability of development, environmental variability, economic-mathematical methods, correlation-regression analysis.

Постановка проблеми. Оцінка розвитку соціально-економічних систем є запорукою прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо прискорення темпів розвитку, забезпечення належного рівня його стійкості.

Методологія оцінки розвитку передбачає не лише визначення рівня, характеру та стійкості розвитку соціально-економічної системи, але й встановлення мінливості її зовнішнього середовища. При цьому, одним з найважливіших аспектів дослідження є виявлення взаємозв'язку між рівнем розвитку та мінливістю соціально-економічної системи із застосуванням економіко-математичних методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціально-економічна система є складним утворенням, а отже дослідження процесів, що в ній протікають вимагає застосування різноманітних методів для

побудови економіко-математичних моделей. Цій проблематиці присвячено дуже багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема: Є. Мних [1], В. Вітлінський [2], О. Бех, Т. Городня, А. Щербак [3], М. Бугір [4], М. Глушик, І. Копич, О. Пенцак, В. Сороківський [5], О. Замков, А. Толстопятенко, Ю. Черемних [6], В. Зарубін [7], М. Кучма [8], О. Ульяновченко [9], А. Мармоза [10], В. Кулян [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, потребують уточнення певні методичні аспекти застосування економіко-математичних методів з метою виявлення взаємозв'язку між розвитком соціально-економічної системи та мінливістю її зовнішнього середовища.

Мета статті. Головною метою даної публікації є висвітлення методичних аспектів виявлення взаємозв'язку між розвитком соціально-економічної

системи та мінливістю її зовнішнього середовища із застосуванням економіко-математичних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методичний підхід до встановлення взаємозв'язку між рівнем розвитку соціально-економічної системи та мінливістю її зовнішнього середовища наведено на рисунку.

Запропонований методичний підхід поділено на три основні блоки:

- блок попереднього аналізу;
- підготовчий блок;
- аналітичний блок.

Блок попереднього аналізу передбачає формування масивів даних для встановлення взаємозв'язку між рівнем розвитку та мінливістю середовища соціально-економічної системи. При цьому, необхідно зібрати інформацію за двома напрямками, що характеризують розвиток соціально-економічної системи та мінливість її середовища, сформувавши відповідні масиви даних: масив значень результативної ознаки (інтегрального показника розвитку даної соціально-економічної системи за ряд років), а також масив

значень факторної ознаки (показника мінливості зовнішнього середовища соціально-економічної системи за аналогічний період). Разом з тим, слід забезпечити достатню кількість спостережень, адже від цього залежить адекватність отриманих в ході аналізу даних. Звичайно, що кількість спостережень може обмежуватись (особливо на мікроекономічному рівні) часом існування системи. Проте, якщо це можливо, необхідно домогтись включення в масив даних якомога більшого числа спостережень по кожному з досліджуваних показників. Мінімально допустимою, ми вважаємо кількість періодів, які мають підлягати дослідженню, що дорівнює п'ятнадцяти рокам. Саме така кількість спостережень дозволяє виявити наявні тенденції та врахувати циклічні коливання, які можуть бути притаманні процесам розвитку соціально-економічних систем. Зібрані та накопичені дані мають бути представлені у формі зручній для проведення подальшого дослідження (рис. 1).

Підготовчий блок передбачає здійснення вибору методів встановлення взаємозв'язку між рівнем роз-

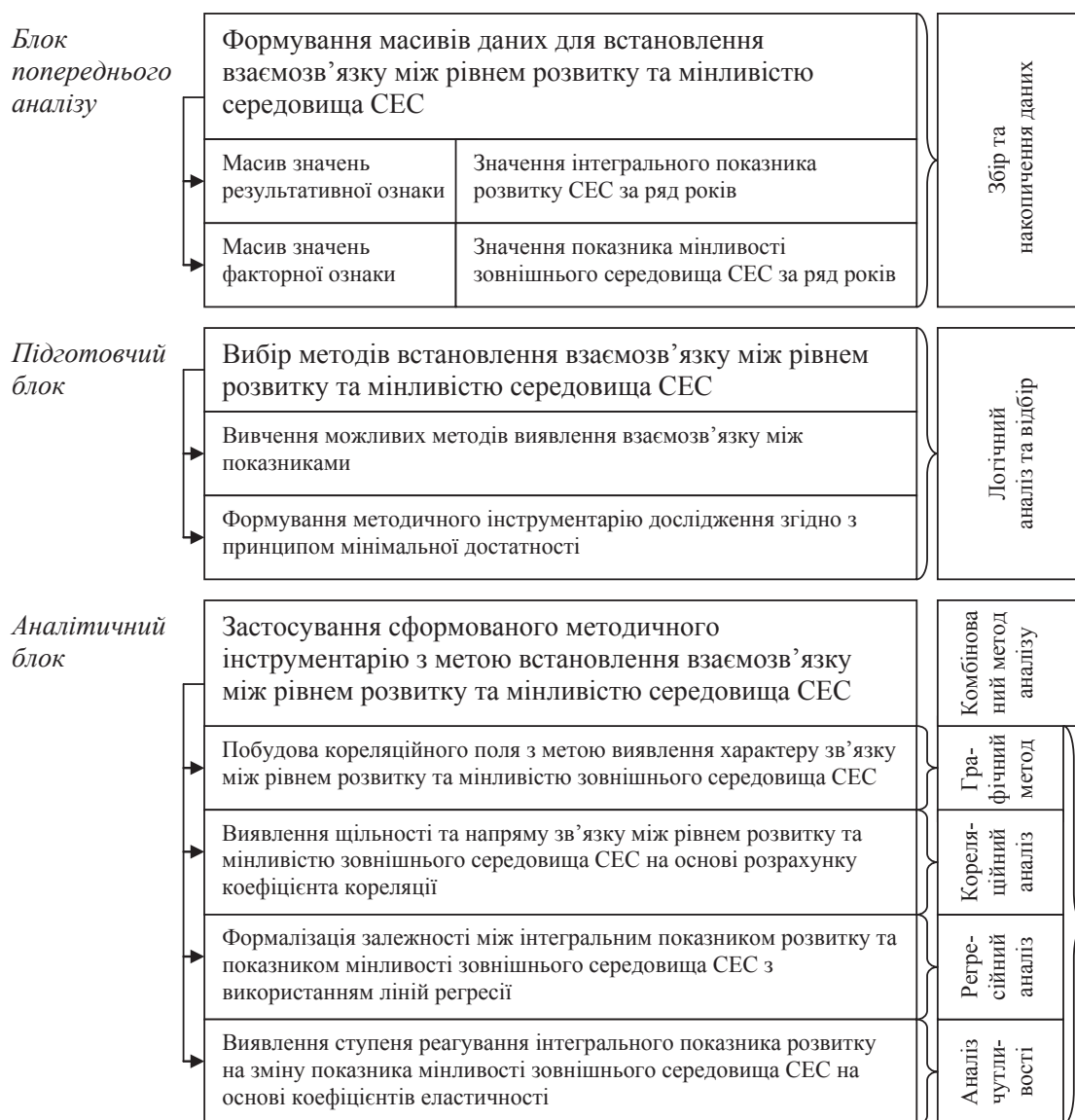


Рис. 1. Методичний підхід до встановлення взаємозв'язку між рівнем розвитку соціально-економічної системи та мінливістю її зовнішнього середовища (побудовано автором)

витку та мінливістю середовища соціально-економічної системи. Таким чином, мають бути вивчені всі можливі методи виявлення взаємозв'язку між показниками, а також формування методичного інструментарію дослідження. При цьому, при виборі методів дослідження пропонуємо керуватися принципом мінімальної достатності, який на нашу думку, може бути сформульований наступним чином: до комбінованого методу аналізу взаємозв'язків мають бути включені лише ті методи, застосування яких є необхідним для всебічного висвітлення проблеми та не призводить до перевантаження особи, що здійснюють оцінку, зайвими даними або повторюваними відомостями.

Для дослідження взаємозв'язку між показниками, встановлення його характеру використовуються різноманітні статистичні методи. При цьому, всі статистичні методи виявлення та дослідження взаємозв'язків між показниками поділяють на нематематичні та математичні [12].

Нематематичні методи дають лише наближену оцінку щодо наявності, форми та напрямку зв'язку. Такими методами є метод паралельних рядів, метод аналітичних групувань та графічний метод [13].

Метод паралельних рядів має досить суттєвий недолік, адже з його використанням стає можливим виявлення лише напрямку зв'язку, проте не дає можливості його виміряти. Метод аналітичного групування не дозволяє зробити однозначний висновок щодо наявності взаємозв'язку між досліджуваними показниками. Найбільшою наочною серед нематематичних методів виявлення взаємозв'язку між показниками вирізняється графічний метод, що полягає у побудові кореляційного поля, на якому наводяться параметричні дані. Концентрація крапок навколо діагоналей дозволяє стверджувати про наявність прямого або зворотного зв'язку. [13].

Більш глибокий аналіз взаємозв'язків між показниками здійснюється за допомогою математичних методів: регресійного та кореляційного аналізу. Кореляційні методи поділяють на параметричні (дають оцінку щільності зв'язку безпосередньо на базі значень факторної та результативної ознак – власне кореляційний аналіз) та непараметричні (дають оцінку на основі умовних оцінок ознак – рангові методи).

За допомогою регресійного аналізу, в свою чергу, з допомогою рівняння регресії відображається форма взаємозв'язку між показниками (факторною та результативною ознаками). Тобто, саме регресійний аналіз дає аналітичний вираз залежності між ознаками. При цьому, до моделі регресії мають бути включені лише значимі фактори. Адже скорочення розмірності моделі за рахунок виключення другорядних, несуттєвих факторів дозволяє отримати модель, яка є адекватною та достовірною.

При цьому, до моделей регресії висуваються наступні вимоги:

- кількісне вираження всіх факторних ознак;
- однорідність досліджуваних вихідних даних (як факторної, так і результативної ознаки);
- можливість математичного опису залежності між результативною та факторною ознаками безперервними функціями;
- можливість описання модельованого процесу чи явища одним чи кількома рівняннями причинно-наслідкових зв'язків;
- наявність достатнього обсягу досліджуваної сукупності [14]

Найбільш інформативними є математичні методи, тож їх застосування є обов'язковим в ході даного

дослідження. При цьому, для встановлення щільності зв'язку має застосовуватися кореляційний аналіз – параметричний кореляційний метод, а для формалізації залежності між ознаками – регресійний метод.

Перераховані вище методи мають бути доповнені одним з нематематичних методів. Серед нематематичних методів, на наш погляд, доцільно зупинитися на графічному методі, адже саме цей метод дозволяє наочно продемонструвати наявність взаємозв'язку між показниками. Крім того, низку перерахованих методів варто доповнити методом аналізу чутливості, який передбачає розрахунок коефіцієнтів еластичності для побудованої в ході дослідження моделі регресії.

В рамках аналітичного блоку методичного підходу здійснюється практичне застосування сформованого методичного інструментарію з метою встановлення взаємозв'язку між рівнем розвитку та мінливістю зовнішнього середовища соціально-економічної системи.

Перш за все, пропонується побудувати кореляційне поле з метою виявлення характеру зв'язку між рівнем розвитку та мінливістю зовнішнього середовища соціально-економічної системи. Це дає змогу зробити попередній вибір типу функції залежності, яка має використовуватися для побудови моделі регресії.

Всі функції залежності поділяють на лінійні та нелінійні. Слід зазначити, що найбільш популярними в економіці є лінійні функції. Водночас, бувають випадки, в яких більш доцільно використовувати більш складні моделі з нелінійною залежністю.

Нелінійні функції поділяються на два види: нелінійні за факторами, але лінійні за параметрами, що підлягають оцінці (квазілінійні функції – логарифмічна, квадратична, коренева); нелінійні за факторами та параметрами (експоненціальна, ступенева, експоненціально-ступенева) [14].

По-друге, з метою виявлення щільності та напрямку зв'язку між рівнем розвитку та мінливістю зовнішнього середовища соціально-економічної системи пропонується розрахувати коефіцієнт кореляції між факторною та результативною ознакою.

По-третє, відбувається формалізація залежності між інтегральним показником розвитку та показником мінливості зовнішнього середовища СЕС з використанням ліній регресії обраного типу.

Загальний вид рівняння буде мати наступний вигляд:

$$X_{SEE} = f(M) \quad (1)$$

Якщо згідно попереднім висновкам обрано лінійний тип функції, рівняння регресії матиме такий вигляд:

$$X_{SEE} = a \cdot M + b, \quad (2)$$

де X_{SEE} – інтегральний показник розвитку соціально-економічної системи;

M – показник мінливості зовнішнього середовища соціально-економічної системи;

a та b – параметри рівняння регресії.

Якщо згідно попереднім висновкам обрано функцію нелінійного типу, рівняння регресії матиме такий вигляд:

– логарифмічна:

$$X_{SEE} = a \cdot \ln M + b, \quad (3)$$

– квадратична:

$$X_{SEE} = a \cdot M^2 + b, \quad (4)$$

– коренева:

$$X_{SEE} = a \cdot \sqrt{M} + b, \quad (5)$$

– експоненціальна:

$$X_{SEE} = a^M \cdot b, \quad (6)$$

– ступенева:

$$X_{SEE} = M^a \cdot b, \quad (7)$$

– експоненціально-ступенева:

$$X_{SEE} = M^{aM} \cdot b, \quad (8)$$

де X_{SEE} – інтегральний показник розвитку соціально-економічної системи;

M – показник мінливості зовнішнього середовища соціально-економічної системи;

a та b – параметри рівняння регресії.

Для обраної моделі регресії необхідно визначити параметри рівняння, які визначаються з використанням методу найменших квадратів – метод знаходження наближеного розв'язку надлишково-визначеної системи. Цей метод найчастіше застосовується в регресійному аналізі.

Задача метода найменших квадратів розв'язується шляхом параметричної оцінки функції регресії, що описує залежність однієї величини (результативної ознаки), значення якої спостерігають з випадковими похибками, від групи невинуватих величин (факторних ознак) [14]. При цьому факторних ознак може бути декілька (модель багатфакторної регресії), або як в нашому випадку – одна (модель парної регресії). Щодо нелінійних моделей регресії, то вони спершу трансформуються у лінійні, а вже потім для них визначаються параметри як для лінійної регресії.

Для того, щоб переконатися в надійності зв'язку в рівнянні і правомірності його використання для практичної мети, необхідно дати статистичну оцінку надійності показників зв'язку.

Останнім етапом дослідження є встановлення на основі отриманої функції чутливості результативного показника до зміни факторного. З цією метою розраховуються коефіцієнти еластичності інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від мінливості її зовнішнього середовища.

Загальна формула коефіцієнта еластичності має вигляд:

$$K_{el} = \frac{f'(M) \cdot M}{f(M)}, \quad (9)$$

де $f'(M)$ – похідна функції залежності інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від показника мінливості зовнішнього середовища.

Якщо згідно попереднім висновкам обрано лінійний тип функції, рівняння регресії матиме такий вигляд:

$$K_{el} = \frac{(a \cdot M + b)' \cdot M}{a \cdot M + b}, \quad (10)$$

$$K_{el} = \frac{a \cdot M}{a \cdot M + b}. \quad (11)$$

Якщо згідно попереднім висновкам обрано функцію нелінійного типу, рівняння регресії матиме такий вигляд:

– логарифмічна:

$$K_{el} = \frac{(a \cdot \ln M + b)' \cdot M}{a \cdot \ln M + b}, \quad (12)$$

$$K_{el} = \frac{a}{a \cdot \ln M + b}; \quad (13)$$

– квадратична:

$$K_{el} = \frac{(a \cdot M^2 + b)' \cdot M}{a \cdot M^2 + b}, \quad (14)$$

$$K_{el} = \frac{2a \cdot M^2}{a \cdot M^2 + b}; \quad (15)$$

– коренева:

$$K_{el} = \frac{(a \cdot \sqrt{M} + b)' \cdot M}{a \cdot \sqrt{M} + b}, \quad (16)$$

$$K_{el} = \frac{a \cdot M}{2a \cdot M + 2b \cdot \sqrt{M}}; \quad (17)$$

– експоненціальна:

$$K_{el} = \frac{(a^M \cdot b)' \cdot M}{a^M \cdot b}, \quad (18)$$

$$K_{el} = M \cdot \ln a; \quad (19)$$

– ступенева:

$$K_{el} = \frac{(M^a \cdot b)' \cdot M}{M^a \cdot b}, \quad (20)$$

$$K_{el} = a; \quad (21)$$

– експоненціально-ступенева:

$$K_{el} = \frac{(M^{aM} \cdot b)' \cdot M}{M^{aM} \cdot b}, \quad (22)$$

$$K_{el} = a \cdot M \cdot (\ln M + 1). \quad (23)$$

Базуючись на отриманих коефіцієнтах еластичності можна зробити висновок щодо того, наскільки інтегральний показник розвитку соціально-економічної системи чутливий до зміни значення показника мінливості зовнішнього середовища соціально-економічної системи.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Запропонований методичний підхід дозволяє встановити взаємозв'язок між інтегральним показником розвитку соціально-економічної системи та мінливостю зовнішнього середовища. Врахування визначеного рівня чутливості рівня розвитку соціально-економічної системи до зміни факторів зовнішнього середовища дозволяє здійснити прогнозування на майбутній період.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Мних Є. В. Економічний аналіз: підруч. / Є. В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
- Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
- Збірник задач з математичного програмування: навч. посіб. / О. В. Бех, Т. А. Городня, А. Ф. Щербак. – Л.: Магнолія, 2007. – 212 с.
- Бугір М. К. Математика для економістів / М. К. Бугір. – К.: Академія, 1998. – 350 с.
- Математичне програмування: навч. посіб. / М. М. Глушук, І. М. Копич, О. С. Пенцак, В. М. Сороківський. – Л.: Новий Світ-2000, 2006. – 216 с.
- Замков О. О. Математические методы в экономике / О. О. Замков, А. В. Толстопятенко, Ю. Н. Черемных. – М.: ДИС, 2004. – 426 с.
- Зарубин В. С. Математическое моделирование: учебник для вузов / В. С. Зарубин. – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 496 с.
- Кучма М. І. Математичне програмування: приклади і задачі: навч. посіб. / М. І. Кучма. – Л.: Новий Світ-2000, 2007. – 344 с.
- Ульянченко О. В. Дослідження операцій в економіці: підруч. для студ. вузів / О. В. Ульянченко / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Х.: Гриф, 2002. – 580 с.
- Мармоза А. Т. Практикум з математичного програмування: навч. посіб. / А. Т. Мармоза. – К.: Кондор, 2004. – 264 с.
- Кулян В. Р. Математическое программирование: учеб. пособ. / В. Р. Кулян. – К.: МАУП, 2000. – 124 с.
- Моделирование систем и процессов: учебник для академического бакалавриата / В. Н. Волкова, Г. В. Горелова, В. Н. Козлов [и др.]; под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 449 с.
- Кулинич О. І. Економетрія: [навч. посіб.] / О. І. Кулинич. – Хмельницький: Поділля, 2003. – 215 с.
- Толбатов Ю. А. Економетрика / Ю. А. Толбатов, К.: Четверта хвиля – 1997, 320 с.

УДК 330.3

Скорик М.О.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
Університету державної фіскальної служби України***ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ**

Стаття присвячена теоретичному аналізу фактів, що накопичені з давніх часів до періоду розквіту інтернет-технологій, стосовно теоретичних відмінностей у трактуванні сутності державного регулювання аграрного сектору економіки.

Ключові слова: аграрний сектор, державне регулювання, сільське господарство, механізм, підтримка.

Скорык М.О. ЭВОЛЮЦИЯ И СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена теоретическому анализу фактов, накопленных с древнейших времен до периода расцвета интернет-технологий, в отношении теоретических различий в трактовке сущности государственного регулирования аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: аграрный сектор, государственное регулирование, сельское хозяйство, механизм, поддержка.

**Skoryk M.O. EVOLUTION AND THE ESSENCE OF THE GOVERNMENT REGULATION OF THE AGRICULTURAL ECONOMY
SECTOR**

The article is devoted to the theoretical analysis of the facts accumulated from ancient times to the heyday of Internet technologies, in relation to theoretical differences in the interpretation of the essence of state regulation of the agrarian sector of the economy.

Keywords: agrarian sector, state regulation, agriculture, mechanism, support.

Постановка проблеми. В умовах політичної нестабільності та воєнних дій на сході України, уряду складно проводити реформи в аграрному секторі економіки. На жаль, за таких умов не вдається уникнути помилок та прорахунків. Особливої актуальності набувають питання вдосконалення державного регулювання аграрного сектору економіки в якому будуть враховані специфіка та сучасний стан галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державного регулювання аграрного сектору було і залишається актуальним на всіх етапах еволюції економічної науки, від класиків до сучасних науковців. В цьому напрямі працюють такі вчені, як: І.В. Абрамова, яка пропонує сприяти розвитку сільськогосподарської кооперації через механізм державної підтримки [1, с. 3]; О.В. Алейнікова розглядає дане питання як комплекс заходів держави [2, с. 34]; О.А. Бірюков пропонує створити модель державного регулювання в перехідний період на базі нових функцій в координації взаємодії економічних систем, що забезпечують досягнення макроекономічної рівноваги на національному ринку [3, с. 4]; А.А. Верзун у своєму дослідженні пропагував регулювання ефективності сільськогосподарського виробництва здійснювати через зміни в системі оподаткування сільськогосподарських товаровиробників [4, с. 3]; А.Д. Діброва пропонує діяти через програми прямих виплат для підтримки виробників продукції рослинництва [5, с. 77]; Л.М. Васільєва в свою чергу, показує через свої дослідження, що державне регулювання аграрного сектору можливе лише через комплекс заходів економічного впливу [6, с. 55].

Постановка завдання. Україна перебуває на тому етапі розвитку і в тому стані, коли важливо кардинально змінювати пріоритети в державній політиці, зважаючи на обраний євро інтеграційний вектор руху. Оскільки Україна є аграрною державою, особливого значення набувають новачки саме в державній політиці, пов'язаній з регулюванням аграрного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. З моменту становлення державного устрою паралельно простежувалися окремі елементи державного регулю-

вання певних господарських процесів, що відбувалися у давні часи з метою підтримання прийнятного рівня життя населення, створення умов для виробників задля розширення їх діяльності, а через стягнення данини та мита здійснювалося наповнення казни держави та т. ін. Якщо розглядати початок регуляторних процесів аграрного сектору з боку держави в ретроспективі, завдяки Біблії можна спостерігати забезпечення державою продовольчих запасів через неврожай (XVI до н. е.). Ця ідея дійшла до наших часів у вигляді Державного агентства резерву України.

Втручання держави у вирішення питань продовольчого забезпечення датуються ще серединою V ст. до н. е.: Афіни з метою забезпечення населення хлібом вимушені були застосувати державне втручання для його імпортування ззовні [7, с. 21; 2, с. 48]. В Римській імперії держава зобов'язувала заможних громадян частину своїх майнових заощаджень вкладати в сільське господарство і обмежувала владу над рабами [8, с. 54-56]. На Сході при феодалізмі феодалі стягували рентні платежі з селян (меліоративні землі належали державі) [8, с. 62-63].

Відстоював погляди державного регулювання аграрного сектору економіки ще Фома Аквінський (1224-1274), який стверджував, що держава повинна сприяти розвитку землеробства внутрішнього виробництва, допомагати бідним з державної скарбниці [9, с. 11].

У Київській Русі теж відбувалося регулювання розвитку аграрного сектору за допомогою держави: визначалися правила торгівлі сільськогосподарською продукцією, вводилося мито, здійснювався перерозподіл землеволодінь, оподатковувалось: плуг, рало, двір, дворище. Досить широко застосовував заходи державного регулювання аграрного сектору економіки Б. Хмельницький: сприяв своїми указами до вивозу товарів і поряд з цим обмежував експорт коштовностей, запроваджував захисні мита і надавав пільги місцевим підприємцям і купцям. Це стало рушійною силою економічних процесів в країні, що відбулося на розвитку товарно-грошових відносин, первісною нагромадженню капіталу і розширенню зовнішньоекономічних зв'язків [10, с. 15, 22-24].

Поступово в системі державного регулювання аграрного сектору економіки з'являлася різновидність більш витончених механізмів і інструментів державного регулювання галузі, що досліджується. Узагальнення еволюції теорій державного регулювання аграрного сектору економіки наведено в таблиці 1.

В 90-х роках минулого століття з появою інтернет-економіки змінилися підходи до застосування державних регуляторів економічних процесів як в галузях так і в країнах в цілому, і все більше приділялася увага застосуванню фінансових інструментів. В таблиці 2 автором упорядковано розвиток і використання нових знань з вище означених питань в період «нової економіки» (інформаційно-технологічної революції) [17]. Останній характеризується створенням підґрунтя для досконалої конкуренції на світових ринках через інформаційні можливості, наявність широкої кількості учасників ринку, зняття бар'єрів для їх участі у зовнішньоекономічних відносинах, отримання шансу до мінімізації операційних витрат.

Теоретичний аналіз фактів, що накопичені з давніх часів стосовно прикладів державного регулювання економіки дають можливість розуміння особливостей регулювання діяльності галузей, в тому числі і аграрного сектору. Зміна форм державного устрою, господарювання, інституцій, глобалізація системи світогосподарських зв'язків обумовили надзвичайну актуальність вище розглянутих теорій. Складність і багатогранність цього процесу, динамічність і модифікація багатьох сторін сільськогосподарських товаровиробників обумовили різні підходи до аналізу суті та еволюції державного регулювання аграрного сектору економіки.

Динамічність економічних процесів потребує безперервності процесу державного регулювання аграрного сектору економіки задля виконання стратегічних завдань щодо забезпечення національної продовольчої безпеки. Однак, структурних зрушень у діяльності суб'єктів сільського господарства за часи незалежності України на жаль не вдалось досягти. Це обумовлене тим, що процес становлення галузі відбувається в складних політико-економічних умовах. В умовах нестабільності одним із базових інструментів активізації діяльності сільського господарства є забезпечення ефективного державного регулювання аграрного сектору економіки, що вимагає систематизації елементів державного регулювання.

Останні 26 років постійно спостерігається трансформація української економіки в широкому сенсі: змінюється виробництво, відносини у економічній сфері між господарюючими суб'єктами, державою та інвесторами, модифікуються соціальні процеси. Така ситуація потребує постійного корегування нині відомих механізмів державного регулювання і створення нових прийомів і технологій регуляції розвитку суспільства.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок, що державне регулювання аграрного сектору економіки повинно бути спрямоване на досягнення цілей державної аграрної політики.

Державне регулювання аграрного сектору економіки України не може здійснюватись без системи, що визначає порядок дій регулювання. Автор з'ясував, що регулювання – це процес, а система державного регулювання – це матриця заходів, за допомогою яких здійснюється процес.

Перш чим перейти до обґрунтування системи державного регулювання економіки аграрного сектору України є потреба в дослідженні дефініцій дер-

жавного регулювання аграрного сектору економіки, що висвітлювалися у працях сучасних вчених, так С.І. Урба, зазначає, що державне регулювання аграрного сектору економіки – це сукупність економічних, організаційно-правових і соціальних заходів економічної політики держави, спрямованих для створення ефективного та стабільно-зростаючого розвитку мультифункціонального сільського господарства з метою забезпечення продовольчої безпеки країни та зміцнення його конкурентних позицій на світовому аграрному ринку [23, с. 15].

Л.М. Васильєва у своїй монографії «Державне регулювання аграрного сектору України в умовах системної модернізації концептуальні теоретичні положення та напрями подальшого розвитку» зазначає, що державне регулювання аграрного сектору економіки здійснюється у вигляді комплексу заходів в аграрному секторі у вигляді економічного впливу держави на процеси виробництва, переробки, реалізації сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства з метою збереження продовольчої безпеки країни та її регіонів, стабілізації агропромислового виробництва та подолання галузевих диспропорцій [6, с. 55].

Державне регулювання аграрного сектору економіки, за О.В. Алейніковою, є комплексом заходів держави, спрямованих на керування поведінкою аграрного товаровиробника в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади цілей [2, с. 34].

У процесі вище розглянутої дискусії і зважуючи на виклики сьогодення стала очевидною потреба у включенні до базових компонентів державного регулювання економіки впливу глобального економічного середовища, що дозволить по новому оцінити традиційну роль, наприклад податків і податкової політики при розбудові моделі державного регулювання будь-якої галузі, в тому числі і аграрної [24, с. 25].

Загально відома істина про те, що позитивний результат від державного регулювання економіки будь-якої галузі, у тому числі і аграрної, зазвичай можна очікувати коли відбувається гармонізація стосунків між державою, представниками бізнесу і інвесторами. Вирішуючи питання державного регулювання економіки за «принципом сполучення інтересів» потрібно враховувати також інтереси громадян, територіальних громад (особливо в сільській місцевості) і суспільства в цілому [25, с. 16-19].

Ще на початку утворення державного устрою (в стародавності та середніх віках), незважаючи на форми державно-територіального устрою (унітарна, федеративна чи конфедерація) та на рівень економічного розвитку в державі, остання завжди виконувала роль регулятора стосовно стимулювання розвитку економічних процесів чи обмеження певних дій бізнес-структур з визначеною вигодою для вітчизняних товаровиробників чи інвесторів, як зовнішніх так і внутрішніх тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, державне регулювання аграрного сектору економіки це – розробка стандартів якості сільськогосподарської продукції, агроекології, забезпечення ефективною правовою, фіскальною, інвестиційною, грошово-кредитною, ціновою, зовнішньоекономічною політики, створення соціальних гарантій і стандартів життя селян, належної транспортної і соціальної інфраструктури в сільських адміністративних територіях, оцінка загроз для прибуткового розвитку аграрного сектору економіки у зв'язку з глобалізацією системи світогосподарських зв'язків та визначення моменту,

Таблиця 1

Узагальнення еволюції теорій державного регулювання аграрного сектору економіки до періоду розквіту інтернет-технологій

Види теорій	Автор	Сутність
Ідеї соціалістів– утопістів	Вчення Платона, Т. Мор «Утопія» (1516 р.)	Виступав за відміну приватної власності, пропагував ідеї про спільність матеріальних благ і, що держава одно-осібно повинна керувати їх виробництвом та опікуватися справедливим розподілом.
	Т. Компанелла, «Місто Сонця» (1623 р.)	Наслідував ідеї Платона і Мора щодо обцинного укладу життя, рівності всіх людей стосовно володіння суспільними благами, і заперечував володіння благами на умовах приватної власності
Меркантилізм Політична економія (економічно філософією якого був меркантилізм)	А. Монкретьєн «Трактат політичної економії» (1615 р.)	Погляд на економію як на теорію суспільного господарства на протигагу філософським доктринам, що обмежували це поняття рамками вузьких господарських інтересів помещкання або сім'ї [11, с. 56-55]. Політична економія сприймалася як наука про державне господарство [12, с. 29].
Меркантилізм на теренах України	Представники уряду Б. Хмельницького (1595-1596 рр.)	Здійснювали активне втручання держави у господарське життя: сприяння експорту товарів, окрім коштовностей, запровадження захисного мита (антидемпінгового) з метою захисту інтересів вітчизняного виробника, створення пільг для місцевих підприємців і купців.
Політична економія утилітарна	Французькі економісти (XVII ст.) – перша економічна школа меркантилізму	Держава повинна створювати умови для зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання завдяки сприятливій митно-тарифній політиці.
Ідеї економістів-фізіократів	Засновник школи економістів-фізіократів (XVIII ст.) К. Франсуа (Вчення про «природний порядок»)	Стверджував, що «землеробство – основа багатства держави і громадян» і повинно бути взаємне поєднання інтересів підприємців і суспільства. Запропонував принципи економічної свободи, вільного підприємництва, ринкового ціноутворення та конкуренції.
	Послідовники цієї школи – англійські економісти. Представник А. Сміт «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.)	На протигагу представникам меркантилізму схилився до думки щодо обмеження державного регулювання економіки і стверджував, що «невидима рука» ринку поєднає інтереси підприємців і суспільства, та створить умови для активізації виробничих процесів і задоволення потреб соціальної сфери.
Мальтузіанство	Т. Мальтус «Дослідження про закон народонаселення» (1798 р.)	Пояснював голод на планеті тим, що виробництво продуктів харчування зростає в арифметичній прогресії, а населення – в геометричній. Вирішення даної проблеми розглядав через «усунення головної перешкоди на шляху приросту населення – обов'язку кожної людини дбати про саму себе» [13, с. 78].
Класична теорія регулювання (саморегулювання)	Дж. Стюарт Міл і Насо-старший (XIX ст.)	Їхні погляди перепліталися з поглядами А. Сміта стосовно того, що завдяки ринковому механізму можливо оптимально розподілити ресурси і встановити рівновагу між попитом і пропозицією. Не всі економісти тієї епохи поділяли такі погляди і як показав час, що вони були праві.
Теорія наукового соціалізму	К. Маркс і Ф. Енгельс «Маніфест Комуністичної партії» (1848 р.)	Сутність доктрини вчення полягає у тому, що державі відводиться головна роль у контролі над засобами виробництва і його результатами. Розвиток соціально-економічних процесів в країні здійснювався на основі централізованого плану.
Кейнсіанство (теорія попиту)	Джон М. Кейнс «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.)	Виступав за активну роль держави у втручанні в розвиток виробничих і соціальних процесів в країні за допомогою фінансової політики. Вважав, що вибір змінних макроекономічних величин мають підлягати свідомому контролю з боку центрального уряду в межах існуючої економічної системи [14, с. 750-754].
Послідовники кейнсіанства	Ф. Рузвельт «Новий курс» (30-70-ті рр. XX ст.)	Прийнято Закон «Про регулювання сільського господарства», який стимулював діяльність малих фермерських господарств через підвищення цін на їх продукцію при умові зменшення обсягів її виробництва [15, с. 196].
Концепція соціально ринкового господарства	В. Ойкен, В. Репке, А. Мюллер-Армак (1948-1958 рр.)	Впровадження поглядів цих економістів в німецьку економіку здійснив канцлер ФРН Л. Ерхард. При цьому він спирався на такі домінанти: створення умов розвитку приватного бізнесу через ефективне формування інституційної і монетарної політики, здорової конкуренції і ідеології примноження на протигагу ідеології розподілу.
Відродження неокласичної теорії саморегулювання економіки. Монетаристські погляди	М. Фрідмен та Ф. Хайєк (теорія виникла у 50-ті рр. XX ст.). Впровадження в практичне буття відбулося в середині 70-х і тривало до кінця 80-х рр. XX ст.	М. Фрідмен пропагував доктрину вільної конкуренції в усіх галузях економіки і стверджував, що регуляторні дії держави повинні полягати лише у дотриманні щорічних темпів зростання грошової маси у розмірі від 3 до 5%. Ф. Хайєк вважав, що в певних ситуаціях є потреба у незначному втручанні в перебудову економіки в країні. При цьому заперечував пропозиції В. Леонтьєва з використання методу міжгалузевого балансу, вважаючи що за допомогою планування не можна визначити потребу в коштах на перспективу і зміни відносних цін на взаємозамінні види сировини тощо [16, с. 74-84].

Таблиця 2

Узагальнення теоретичних підходів до проблем державного регулювання аграрного сектору економіки з поширенням інформаційних технологій

Види теорій	Автор	Сутність
Неокласичний синтез	Поєднання неокейнсіанства і неолібералізму	Сутність якого полягала в тому, що ринковий механізм регулювання економіки повинен доповнюватися державним втручанням і впливом на неї інституту соціального партнерства.
Новий неокласичний синтез	П. Самуельсон	Відстоював ідеї планування виробництва, впровадження державних цільових програм з метою подолання міжгалузевих диспропорцій. Удосконалив модель М. Кейнса, де запропонував, що обсяги національного доходу повинні складати не тільки обсяги споживання і інвестиції, але і підвищення потреб у державних інвестиціях в наслідок науково-технічного прогресу [18, с. 86-87, 90-91]
Неоінституціоналізм (соціально-інституціональний напрям неокласичної теорії)	Р. Коуз, А. Алчян, О. Уїлямсон, Д. Норт та ін.	Обґрунтовує, що формування економічних відносин залежить від людського менталітету: національних традицій, норм поведінки у суспільстві та економічній діяльності [19, с. 15-21]. Соціальні інститути мають значення для прийомів державного регулювання економіки [20, с. 12].
	Дж. Б'юкен «Межі свободи» (1975 р.)	Розмежовує дві функції держави: «держава, що захищає» і «держава, що виробляє». При першій функції кожен суб'єкт (група) самостійно забезпечує громадську і господарську діяльність через дотримання ними конституційного договору завдяки чому здійснюється організація взаємодії економічних суб'єктів [21, с. 20-21]. Друга функція держави полягає у наданні суспільних благ громадянам.
	Теорія суспільного вибору – один з напрямів школи неоінституціоналізму. Представники: Дж. Б'юкен, Г. Таллок, М. Олдсон, Д. Мюллер та ін.	Використовуючи принципи класичного лібералізму і методи маржинального аналізу вчені поставили під сумнів ефективність державного регулювання економіки (зважаючи на злиття політики і бізнесу) і пропагували необхідність аналізу самого процесу прийняття управлінських рішень, абстрагуючись від грошово-кредитних, фінансових інструментів [21, с. 13-14].
Внутрішньо державне регулювання економіки країни в системі міжнародної координації глобальної економіки**	Дж. Сорос	Пропонує внутрішньодержавне регулювання економіки здійснювати в системі міжнародної координації глобальної економіки, приділяючи широку увагу стабілізації фінансових ринків [7, с. 16-17].
Соціально-орієнтована ринкова економіка	Викладено у Конституції України (90-х рр. XX ст. і по тепер. час) (простежуються погляди ліберальних економістів В. Ойкена, В. Репке, А. Мюллер-Армака)	Сутність моделі полягає у створення соціально-економічної стабільності в країні через гармонізації прийомів і методів державного регулювання і ринкових механізмів активізації розвитку суспільства

**Авторський термін

коли потрібно створювати нові умови конкурентоспроможні аграрного бізнесу [24, с. 24].

В умовах економічної нестабільності України, яка є результатом політичної кризи та воєнних дій, та зважаючи на те, що Україна є аграрною країною, аграрний сектор економіки потребує інноваційної моделі державного регулювання. Теоретико-організаційною основою формування такої моделі повинні стати якісно нові методичні підходи до регулювання аграрного сектору економіки. Зокрема, регулювання аграрного сектору економіки України має здійснюватися через інноваційний механізм, який приводиться в дію державною програмою регулювання в умовах політичної кризи та воєнних дій та забезпечує продовольчу безпеку держави. Програма дій держави має мати чітко окреслену мету, базуватися на принципах, реалізуватися через функції та методи. Основу інноваційного механізму регулювання аграрного сектору економіки мають складати якісно нові інструменти державного регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Абрамова І. В. Організаційно-економічний механізм державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / І. В. Абрамова. – Житомир, 2006. – 20 с.
- Алейнікова О.В. Державне регулювання аграрного сектору економіки в контексті продовольчого забезпечення населення України: теорія, методологія, сучасні механізми: [монографія] / Олена Володимирівна Алейнікова. - : Видавець Т. В. Смелянова, 2012. – 485 с.
- Бірюков О. А. Роль держави в трансформації економічних відносин в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / О. А Бірюков. – К.: 2001. – 18 с.
- Верзун А. А. Ефективність сільськогосподарського виробництва та її залежність від фіскальної політики держави : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / А. А.Верзун – Житомир, 2005. – 20 с.
- Діброва А. Д. Сучасне трактування сутності державного регулювання аграрного сектору економіки / А. Д. Діброва // Економічна теорія. – 2007. № 1. – С. 76–84.
- Васильєва Л.М. Державне регулювання аграрного сектору України в умовах системної модернізації концептуальні теоретичні положення та напрями подальшого розвитку: [монографія] / Л.М. Васильєва. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 392 с.
- Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери / О. М. Могильний. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
- Экономическая история капиталистических стран : Учебное пособие / Под ред. В. Т. Чунтулова. М.: Издательство Московского универ-та, 1986. – 229 с.
- Прокопенко Н. С. Податкові механізми регулювання аграрного сектору : монографія / Н. С. Прокопенко. – К.: ІПК ДСЗУ, 2011. – 548 с.
- Історія економічної думки. Навч. Посібник / Р. Х. Васильєва, Л. П. Горкіна, Н. А. Петровська та ін.. – К.: Либідь, 1993. – 273 с.
- Эстинас А. История экономических учений / А. Эстинас // : Пер. с французского. – СПб. : Электронные интегральные системы, 1998. – 192 с.

12. Аникин А. Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А. Аникин / – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1985. – 367 с.
13. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М Блауг / : Пер. з англ. – К.: Основи, 2001. – 670 с.
14. Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т. 1 / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
15. Лановик Б. Д. Економічна історія України і світу / Б. Д. Лановик, З. М. Матисякевич, Р. М. Матейко. / Підручник / За ред. Б. Д. Лановика. – К.: Вікар, 1999. – 737 с.
16. Довбенко М. В. Видатні незнайомці (Наукові ідеї, здобутки та життя економістів – лауреатів Нобелівської премії) / М. В. Довбенко. – Київ, 2000 – 320 с.
17. Савельєв Є. Нова економіка: мода чи єдиний шанс для нашої країни / Є. Савельєв, В. Куриляк // Дзеркало тижня. Україна. – 2002. – № 12.
18. Уистиян И. П. Самуэльсон о государственном регулировании экономики / И. Уистиян // Экономист. – 2001. – № 7. – С. 89–91.
19. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка / Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2000. – 209 с.
20. Прутська О. О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці / Прутська О.О. – К.: Логос, 2003. – 256 с.
21. Геєць В. М. Політична й економічна реформи: питання синхронізації / В. М. Геєць // Економка і прогнозування. – № 4. – 2001. – С. 9–24.
22. Урба С.І. Державне регулювання аграрного сектора економіки України : дис. канд. ек. наук : 08.00.03 / Урба Світлана Іванівна. – Львів, 2007. – 187 с.
23. Скорик М. О. Державне фінансове регулювання аграрного сектору економіки : дис. канд. ек. наук : 08.00.08 / Скорик Марина Олегівна – Київ, 2016. – 203 с.
24. Прокопенко Н. С. Податкова політика і регулювання агропромислового виробництва: уроки і перспективи / Н. С. Прокопенко // Агросвіт . – 2009. – № 16. – С. 16–19.

УДК 658:330.34(145)

Шедяков В.Е.доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
независимый исследователь**ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, ФОРМЫ**

В статье рассматривается социально-экономический аспект переходного периода между отчётливыми историческими эпохами. Изучаются процессы и противоречия, характеризующие время форсированных трансформаций. Особенности перемен анализируются в контексте соотношения сущности, содержания и форм. Специальное внимание уделяется механизму превращённых форм.

Ключевые слова: переходной период, противоречие, конфликт, антагонизм, переходные формы, превращённые формы.

Шедяков В.С. ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД: СУТНІСТЬ, ВМІСТ, ФОРМИ

У статті розглядається соціально-економічний аспект перехідного періоду між виразними історичними епохами. Вивчаються процеси та протиріччя, які характеризують час форсованих трансформацій. Особливості змін аналізуються в контексті співвідношення сутності, вмісту та форм. Спеціальна увага приділяється механізму перетворених форм.

Ключові слова: перехідний період, протиріччя, конфлікт, антагонізм, перехідні форми, перетворені форми.

Shedyakov V.E. A TRANSITION PERIOD: ESSENCE, CONTENT, FORMS

In the article the socio-economic aspect of the transition period between distinct historical epochs is considered. Processes and contradictions characterizing the period of forced transformations are studied. The features of changes are analysed in the context of the relationship of essence, content and forms. Special attention is paid to the mechanism of transformed forms.

Keywords: transition period, contradiction, conflict, antagonism, transitional forms, transformed forms.

«На переломе истории ужасно неуютно: сквозит, пахнет, тревожно, страшно, ненадёжно, но с другой стороны - счастлив, кто посетил сей мир в его минуты роковые. ... Что это такое, собственно, - перелом истории? Когда на перекрестках стоят броневики и чадят костры, на которых догорают старые истины, - это уже не перелом истории, это уже началась новая история. А перелом - это производная по времени. Говорят, сердечники реагируют не на плохую погоду, а на изменение хорошей. Вокруг ещё солнышко сияет..., но давление начало меняться, и сердечник хватается за сердце. Может быть, и с историей так же?»

(Аркадий и Борис Стругацкие

«Отягощённые злом, или Сорок лет спустя»)

Постановка проблемы. Завершение эпохи, уже внёсшей свою лепту во всемирную историю, неминуемо предполагает обострение противоречия не только между прошлым и будущим, но и между вариациями самого будущего, что и становится стержневым содержанием специальной фазы трансформаций. Именно от преобразований в её рамках во многом зависит направленность и уровень, соотношение элементов прогресса и регресса, конечный вектор и темпы последующих изменений. Вместе с тем, во времена концентрированных изменений жить приходится по новым, не до конца сформулированным и понятным правилам. При этом снижаются возможности продуктивно опираться на десятилетиями накопленную мудрость и апробированные рекомендации. Эта ситуация подталкивает к поиску концептуальных решений социетального масштаба, систематизирования нового опыта, сочетания элементов научной новизны и явной прикладной направленности. Соответственно, представляется вполне естественным, что для повышения качества научных исследований, прогнозирования и создания конструктивных рекомендаций происходящие глубинные перемены заново возвращают к диалектике содержания и форм: предметно-вещественных и общественных – социально-экономических трендов, требуют нового прочтения путей методологической оптимизации, раскрытия соотношения сущности и видимости хозяйственных феноменов, поисков социокультурных оснований экзогенного экономического развития.

Анализ исследований и публикаций по проблеме. Теоретико-методологическими основаниями исследо-

вания являются, прежде всего, разработки А.И. Авельянова, А.С. Ахизера, С.С. Батенина, М.М. Бахтина, Ю.М. Бородая, Ф. Броделя, А.В. Бузгалина, И. Валлерстайна, Г.Г. Водолазова, В.С. Выгодского, М.Я. Гефтера, Г. Гиргинова, В.И. Дрожжинова, А.Н. Ермоленко, П.С. Ещенко, М.В. Захаровой, В.А. Звиглянича, А.А. Зиновьева, Э.В. Ильенкова, В.В. Кизимы, Ф.В. Константинова, М. Корнфорта, Т.Куна, Дж. Курта, М.С. Лангштейна, А.Я. Левина, В.А. Лекторского, М.К. Мамардашвили, С.Н. Мареева, Б.В. Межуева, М.П. Мчедлова, Т.И. Ойзермана, А.В. Павлова, В.И. Панибратова, В. Парето, С.П. Первушина, А. Печей, Ю.К. Плетникова, Е.Г. Плимака, Н.Л. Поляковой, Г.С. Померанца, Я.А. Пономарёва, К.Ю. Райды, В.Н. Сагатовского, Т. Сакайи, Л.Н. Сергеевой, Ж.Э. Сореля, Ю.А. Тихомирова, В.И. Толстых, Й. Хейзинги, В.П. Фофанова, Ж. Эллюля. Богатые научные идеи: прежде всего, применительно к особенностям азиатского способа производства, природы цены, товара рабочая сила и т.п., а также развития общества как целого – оставил К. Маркс.

Формулирование целей статьи. Всемирная история выработала некоторые не вполне очевидные закономерности течения процессов исторического масштаба, в которые мы вступили. Причём в существенной степени, по общему правилу, знание их характера может с лихвой компенсировать отсутствие полноты частной информации. Вместе с тем, мы живём в период кардинальных трансформаций общества, всей ойкумены, перехода в иное качество – что дарует шанс подняться в осознании некоторых

закономерностей мира, уточнить представления о своём месте и возможностях. По известному мнению, «только в так называемых переходных эпохах можно опытному уху подслушать таинственный рост истории» [1, с. 315]. В этой ситуации основной задачей статьи и является фиксация этапа в изучении особенностей переходного периода применительно к балансу его сущности, содержания и форм.

Изложение основного материала исследования.

Тенденции изменений общественных целостностей знают эпохи и моменты перехода на стыке между ними, характеризующими особенности развёртывающегося исторического процесса. Сущность процессов, наполняющих переходный период, связана с противоборством различных вариантов дальнейших изменений, а не только отрицанием прошлых стратегий и рождением грядущих. На этой фазе трансформаций общества интенсивно распространяются зоны гибридных взаимодействий, размывая однозначность организационных правил и усиливая тенденции децентрализации хозяйственного управления, фрагментации огромных структур, повышения гибкости распределения деятельности и стратегического партнёрства, а значит, обостряя противоречия. В рамках переходного периода определяется соотношение сил в структурировании общественных противоречий, то, в чьих интересах и кем будут осуществляться перемены. Смена эпохи предполагает новую модель в трактовке прошлого, настоящего и будущего. Конкурируют факторы объективные и субъективные, закономерные и случайные, уникально невозвратимые и циклично повторяемые. Соответственно, борьба и смена элит – важнейшая черта переходности. Как известно, политико-экономический эйджизм свойственен смене эпох: у старых клеток нет бессмысленной энергии уничтожения / самоуничтожения – в отличие от энергичных новообразований. Опухоли гуттаперчевых хунвейбинов удобны в устранении прежних элит со страниц истории и сломе прошлых порядков. Т.о. переходный период включает в себя противоборство (вплоть до антагонизма) претендентов на статус лидеров и выразителей новой эпохи, «создателей» нового Сверхпроекта развития общества [2-5].

Вместе с тем, нельзя точно оценивать происходящее в отрыве от исторического контекста политико-экономических процессов. Переходность нашего времени многослойна. Здесь и парадигмальные изменения с приоритетом интеллектуализации и гуманизации, и местные колебания, и преодоление наслоений бюрократической коросты. Пересекаются и взаиморезонируют крайне разнокачественные процессы [6-9]. Соответственно, имманентность постсовременности переходных свойств и черт и вынуждает исследователей обращаться к образам «чернового наброска» будущего, его «эскиза», тем паче – в стилистике постнеомодерна или же квази-постмодерна.

Итак, характеризовать решения и поступки следует с позиций особенностей исторического времени действия / бездействия политико-экономических сил; всякий «срок давности» сдвигает оценку поведения. Содержание переходного периода и определяется действиями совокупности влияющих на направленность, характер, этапы, последовательность и т.д. общественных изменений. С одной стороны, двойственность и непоследовательность решений субъектов трансформаций могут мстить за себя реакцией худших вариантов процессов. С другой, насильственное осуществление своего понимания

логики истории приводит к последующему длительному отторжению внедряемых моделей, а то и нарастанию иррационально-превращённых форм, когда за видимостью скрываются совершенные иные принципы и механизмы. При этом разрыв преемственности в развитии несёт в себе потенциал подрыва самого развития. Так, с одной стороны, новая эпоха создает условия для развёртывания свободы, разнообразия, диалога. С другой стороны, если определённые времена (прежде всего, переходного периода) возможности будут упущены, тем самым будут безвозвратно ограничены возможности последующего исторического развития. Выход же за границы прежнего «коридора свободы» может обернуться вовсе не прорывом к открывающимся перспективам развития, а возвращением к социальному каннибализму и дикости, что особенно опасно при технико-технологическом скачке.

В целом историческое соревнование выигрывали государства, опирались на традиции и находки, устойчивость и способность к поиску, широкое заимствование и культивирование специфических особенностей. Вместе с тем, безусловно, каждый этап социальной эволюции открывает (наряду с другими) и потенциально оптимальный сценарий, который часто отвергается при самой деятельном участии прогрессивных сил (жаждущих приписать исторический процесс). Избранный в результате скачкообразный путь становится дорогой потерь и разочарований или реализуется в виде объективно неизмеримо худшей модели того же эволюционного развития, или в качестве самой революционной ломки всего и вся оставляет за собой пожара и раздор. Тогда как «тихоходные» народы спокойно проживают в то же время очередные этапы трансформации, уходя далеко вперед и сохраняя ресурсные базы. Извечный подход: «закономерность исторического явления обратно пропорциональна его духовности» – обретает новое содержание в период глобальной трансформации, где перебегают, взаимно резонируют и ограничивают друг друга самые противоречивые тенденции и ни от одной из них нельзя абстрагироваться без ущерба для анализа. Разумеется, торможение назревших изменений таит потенциальную угрозу деградации общества, его производительных сил. Но верно и другое. «Победоносные», кровоеобильные и воинственные революции часто грешили с столь решительным расходом всех ресурсов и перенапряжением нации, что это именно за их стремительным продвижением следовал радикальный отход, а порою и резкое усиление тенденций дестабилизации (и дезинтеграции) общества. Внешне неэффективные (зато эффективные) «компромиссные» модели, напротив, обеспечивали плавную преемственность исторических процессов. Тем более ныне, когда качество «локомотивов истории» переходит от революций к процессам совершенно иного порядка: в эволюции возрастает давление факторов неэкономических, неидеологических, «тихих», а информационная конкуренция, в свою очередь, определяет результат диалога культурно-цивилизационных миров. Соответственно, при разнообразии путей социогенеза борьба за возрождение ценностно-смысловых комплексов своего культурно-цивилизационного мира прямо и непосредственно оказывается в числе высших приоритетов социума. Так же, как и ресурсы её воплощения: культура, идеология, наука. И, особенно, образование, сущность которого – не культуртрегерство или натаскивание обрывков знаний, а именно образование личности, её созидание (самосозидание).

Разрешение противоречий, которые возникают во время этих процессов, во многом зависит от состояния и характера трудовых отношений. Как известно, определяющим элементом производства и социальной жизни долгое время считался именно труд: он предоставлял ресурсы социально-экономическому росту, обуславливал качество жизни, формировал ценности и отводила конкретные ниши профессиональным и социальным группам. Вместе с тем, выход за привычные пределы модерна рядопологает труд, учёбу и игру в творческом поиске общества и существенно меняет механизмы последующего воссоздания и развития общественных отношений. Изучение же институциональных и ценностных принципов организации разных типов хозяйственных общностей, альтернативных подходов к оценке систем стимулирования позволяет преодолевать жёсткий производственный детерминизм, отказываться от анализа и оценки хозяйственных ситуаций и процессов исключительно с позиций безотлагательной пользы, переходить к исследованию трудового, производственного, хозяйственного и, наконец, общественных поведения и отношений с учётом историко-культурных, морально-психологических, религиозно-этических традиций, плюральных моделей персонального и группового выбора. Неправомерно, по нашему мнению, при этом возводить логику изменений в трудовых, хозяйственных и, шире, общественных отношениях исключительно к детерминации культуры технологическими инновациями. Важнейшее значение приобретает влияние именно культурной среды на появление, восприятие и распространение нововведений техники и экономики. Гуманизированные и интеллектоёмкие технологии постсовременности потому вовсе не являются социально нейтральными, уже на стадии проектирования в них закладывается сознательная ориентация на развитие и обогащение культуры.

Соответственно, чрезвычайно важно видеть в имеющихся противоположностях начало длинной и трудной трансформации как всего мира, так и собственно Украины – в контексте глубоких общемировых изменений. Их анализ очень усложнён через недостаток, фрагментарность и, часто, просто отсутствие надлежащего эмпирического материала, но он является чрезвычайно важным для выработки верных стратегических решений. Так, определение структурированием соотношения не только внутренних форм, но и внешних принимает вид стратегического дизайна общества, порой непосредственно сопряжённого с реформатированием общественного сознания. В переходный период как форсированно вырастают новые формы старых традиций, так и возникают и закрепляются новые традиции, меняя структуру и облик общества [10-14]. В этой ситуации является опасной недооценка трудностей и продолжительности трансформаций, в которые вступила Украина. Нужно осознание того, что перед страной стоит не задание обычной стабилизации, а проблема всеобъемлющих системных институциональных и социокультурных превращений, качество которых складывается в переходный период.

Если сущность переходного периода имманентна усилению предпосылок общественных антагонизмов, то задача социетального управления – именно подбор форм и механизмов его недопущения. Разнообразие условий и богатство прошлого должны помогать будущему, а не разрушать настоящее, стреножа развитие.

С этим связан диапазон нынешних особенностей и возможностей переходных форм. Во-первых,

исторически крайне редка ситуация перерастания чистых форм одной эпохи в чистые же формы другой. Во-вторых, характер самой постсовременности отрицает торжество чистых форм. Признание ограниченности возможностей рационализма и утилитаризма, обращение к хозяйственной культуре и традициям потребовали срочного изучения диапазона влияния превращённых форм как механизма принятия и внедрения управленческих решений. Когда знание принципиально несовершенно, а цели динамичны до полного истончения и исчезновения – практика востребует новые, синкретичные политики. Но дело не только в этом. На переломе, когда общество испытывается на прочность процессами трансформации, противостояние разных смыслов, тенденций, влечений имеет не только внешний, но и внутренний характер. На сломе эпох практически в каждом политико-экономическом явлении противостоят разнонаправленные стихии. Чтобы не допустить самоликвидации, раздора и вывести противоречия в творческую, созидательную, сочетающуюся плоскость, нужны технологии, базирующиеся на превращённых (преобразованных) формах. Превращённые формы – продукт превращения внутренних общественных отношений социально-экономической целостности, когда действительные социальные контакты вытесняются и замещаются иными элементами, слитыми со свойствами формы. Формирование и распространение превращённых форм как стимула процессов модернизации – функция характеристик самого труда, в частности – более глубоких, нежели зиждящиеся на частной собственности, процессов его отчуждения [15-18].

Социальный аспект отчуждения – различие в уровнях культуры и богатства, освоенных всем обществом и его отдельными социальными группами, профессиональными, национальными, партийно-идеологическими корпорациями. Личностный аспект – утрата самоидентичности: индивид перестаёт соответствовать собственным человеческим качествам. Такая трактовка отчуждения позволяет: во-первых, успешно использовать категорию для рассмотрения ряда комплексных негативных явлений, не отождествляя с родственными (овеществление, позитивное отчуждение, опредмечивание); во-вторых, предолеть допозитивистский, случайно-мистический взгляд на понятие сущности как принципиально скрытой и требующей испытания, выпытывания для проникновения в тайны; в-третьих, локализовать проблему отчуждения труда как частный случай несвободы, а именно такой, когда отчуждение оказывается исторически необходимой формой прогресса, фактором модернизации всего общественного строя.

Так, социально-экономическая форма более глубокой сущности может иметь и собственную сущность, развивающуюся по совершенно особым, специфическим закономерностям. Как следствие уже форма обретает отдельность, самостоятельность, цельность, оказываясь субстанцией иных отношений и свойств, иницируя собственные явления по своей логике. Происходит реальное извращение содержания; данность оказывается именно форма, на практике приходится оперировать ею. Превращённая форма – это именно отделенная от своей наиболее глубокой внутренней сущности-субстанции массой невидимых промежуточных звеньев, так что зачастую это наиболее глубокое основание диффузирует. Тем самым нарастает конфликт видимых форм действительных связей и их внутреннего соотношения. Исходное отношение в этом случае не может

осуществиться непосредственно из-за выпадения из актуально-наличной структуры связей либо своей ослабленности. Превращённые формы всегда имеют переходный аспект, но во времена переходности отклонения от социального стандарта – не свидетельство девиантного поведения, а нормальное проявление принципиальной многосекторности. И именно в переходных условиях превращённые формы обладают потенциалом ведущих регуляторов всей социально-экономической жизни общества. В том же направлении действует перезревшее состояние социальной ткани общества. Соответственно, промежуточные звенья-посредники мистифицируются и выступают единой целостностью. Объективным основанием тому – ситуация, когда некоторые характеристики предмета, порожденные его генезисом и посредствованиями, могут не быть существенными для ряда сторон его существования. По мере утраты человеческих качеств людьми: самооценности, уникальности, особенностей поведения индивида – они переходят на что-то связанное с человеком и выступающее превращённой формой его собственной социальности. Для классического индустриализма это мир вещей и вещной зависимости (знаменитый вывод о денежном фетишизме как средоточии товарного). Для административно-бюрократической системы управления это социальные функции, а мир людей оказывается миром людей-вещей, людей-функций.

В результате превращённые формы: комплексы кредитно-денежных, социально-психологических регуляторов, мультипликатор и акселератор есть одновременно путь проявления объективных закономерностей и «мягкое» регулирование их в человеческой жизнедеятельности [19-23]. Собственно, механизмы реализации принципа превращённых форм базируются на введении в межсистемное взаимодействие эталона, обеспечивающего сопоставление структур, их сведение к сверхструктурному единству, трансформация энергии их противоречия от взаиморазрушительной к развивающей. Тем самым снимается необходимость навязывать внешнюю волю, сохраняется своеобразие каждого из элементов в предоставленных пределах само-реализации и условиях взаимодействия. Обобщение же целого ряда явлений хозяйственной жизни позволяет фиксировать закономерности динамики превращённых форм: от простых к сложным, от одиночных к комплексным, от узкоэкономических к социокультурным. Во время сращивания формы и содержания в ризомически растущем организме часто все иные варианты влияния исчезают, становятся малоэффективными или же слабопрогнозируемыми по далекодействующим результатам. Поэтому развёртывание принципа превращённых форм через разнообразие социохозяйственных автоматов, регуляторов и систем управления позволяет влиять на процессы формирования как желательной среды, так и кластеров перемен. В общественной сфере усиливаются два типа превращённых форм: 1) социально-производственный (тесно связанный с мировым опытом и кросс-культурными ценностями) и 2) этнокультурный (коррелирующий с традициями, социальным наследием, историческим опытом культурно-цивилизационного мира, его институциональной памятью). Превращённые формы в переходном периоде преобразований отражают утрату чистоты и отдельности друг от друга, всё чаще проявляясь слитно, комплексно, многоуровнево, тем самым обеспечивая сочетание в новых общественных Сверхпроектах возрождения традиционных для куль-

турно-цивилизационного мира ценностно-смысловых комплексов и универсальных норм, ориентируемых на мировые инновации. Опора на превращённые формы существенно разнообразит инструментарий и повышает эффективность управления. При формировании социально-экономического явления вне адекватной сущности или же при её рассасывании в процессах хозяйствования приходится фиксировать иррациональные общественные формы.

Выводы, сделанные в результате исследования и перспективы дальнейших научных разведок в данном направлении.

Сущность переходного периода связана с осуществлением процессов перехода. Содержание переходного периода реализуется как конфликт представлений о будущем, возможных путей преобразования общества. Так, в рамках переходного периода реализуется противоборство не только прошлого с будущим, но и моделей и вариантов самого дальнейшего развития. Переходные формы при этом фиксируют ослабление чистых, ярко выраженных образований.

В этих условиях, с одной стороны, эффективность социального управления определяется умением интегрировать разнокачественные социально-экономические отношения, уклады и тенденции социума, решая не только тактические задачи собственно переходного периода, но и предопределяя стратегию последующих преобразований в складывающихся долговременных трендах.

С другой стороны, стратегическая культура организационно-управленческих отношений включает не только понимание возможностей, рисков и ограниченный эффективного влияния на людей, отношения и процессы, но и его воплощение в совокупность тактических и оперативных решений. Вопрос о границах возможного и целесообразного управления при этом становится решающим: иной подход грозит обернуться чередой личных несчастий и общественных бедствий.

Широкая историческая перспектива открывается при оплодотворении самобытной мысли инновациями (в том числе внешними) прогресса при формировании организационно-управленческой среды социальной заботы и ответственности.

При учёте же лишь наиболее очевидных связей и механизмов (например, монетарных) упускается виду широкий спектр реакций общества как социально-политической и социокультурной целостности.

Между тем, вырванный из комфортной среды, теряющий материальные бедствия и лишённый внешней опоры человек без надёжного нравственного стержня в состоянии поверить во что угодно. В условиях институциональной неопределённости, на сломе привычных идеологий усиливаются предпосылки манипулирования происходящим со слабопредсказуемыми последствиями.

Но, когда миф быстрого и безболезненного перехода к лучшему будущему (в том числе, например, за счет банального присоединения к евросоюзу) развеялся, возникла тяга к упрощённому объяснению сложных процессов, предрасположенность к силовым решениям, выросло отчуждение людей от политики, власти и труда.

В этих условиях глубина стратегического мышления, баланс стратегии, тактики и оперативности (оперативного искусства проведения преобразований) и учёт самобытности превращённо-иррациональных форм часто предопределяют уровень решения более комплексных проблем, заданий и нуждаются в новом качестве механизмов управления для обеспечения пика достижений после пиковых нагрузок.

Соответственно, механизм превращённых форм – не только направление объективации субъективных усилий, но и направление организационно-управленческого воздействия на субъекта политико-экономической практики, особенно – в переходный период, позволяя выводить на поверхность хозяйственных отношений потенциально разрушительные противоречия.

Таким образом, логичное развитие научных исследований в этом направлении предполагает акцент на наиболее плодотворных в нынешних обстоятельствах направлениях организационно-управленческого влияния на происходящее для оптимизации осуществления желательных изменений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Грановский Т.Н. Лекции по истории средневековья / Т.Н. Грановский. – М. : Наука, 1986. – 427 с.
2. Кун Т. С. Структура научных революций / Томас Самюэль Кун. – М. : Прогресс, 1977. – 300 с.
3. Шедяков В.Е. Субъектность общественных трансформаций и формирование их вектора и результатов / В.Е. Шедяков // Актуальні проблеми філософії та соціології. – 2016. – Вип. 12. – С. 148-152.
4. Шедяков В.Е. Суб'єкти нової модернізації / В.Е. Шедяков [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/6097-subyekti-novoyi-modernizaciyi.html>.
5. Шедяков В.Е. Человеческий фактор трансформаций и трансформации человеческого фактора // Трансформационные процессы национальной экономики: проблемы и перспективы развития: сб. науч. ст. – Днепропетровск, 2014. – Ч. 2. – С. 204-214.
6. Kurth J. Toward the Postmodern World / J. Kurth // Dialogue. – 1993. – № 2. – P. 8-13.
7. Шедяков В.Е. Парадигмальный переход в теории и на практике: стратегический дизайн форсированных трансформаций / В.Е. Шедяков // Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. – Сер. Економічні науки. – 2017. – Вип. 23. – Частина 1. – С. 54-58.
8. Шедяков В.Е. Формування нового проекту розвитку суспільства та збереження ідентичності народу, його базових цінностей / В.Е. Шедяков // Політологічний вісник. – Зб-к наук. праць: На замовлення Політологічного центру при КНУ ім. Тараса Шевченка, 2011. – Вип. 54. – С. 221-231.
9. Шедяков В.Е. Постмодернізація трудових відносин як об'єкт соціального управління / В.Е. Шедяков: Автореф. дис. ... доктора соціол. наук. – Харків, 1996. – 32 с.
10. Лефевр В.А. Рефлексия / В.А. Лефевр. – М. : Когито-Центр, 2003. – 496 с.
11. Лепа Р.Н. Рефлексия принятия решений в экономике / Р.Н. Лепа // Вестник УрФУ. Сер. Экономика и управление. – 2014. – № 3. – С. 4-12.
12. Шедяков В.Е. Значення ритмів, хвиль та циклів оновлення та розвитку культурно-цивілізаційних світів у реалізації процесів соціогенезу / В.Е. Шедяков // Нова парадигма. – 2014. – № 124. – С. 53-70.
13. Шедяков В.Е. Співвідношення чинників соціогенезу / В.Е. Шедяков // Гілея. – 2014. – Вип. 88 (№ 9). – С. 116-124.
14. Шедяков В.Е. Взаимосвязь фундаментального и актуального уровней в осуществлении устойчивого социально-экономического развития / В.Е. Шедяков // Розвиток економіки України: трансформації та інновації : / заг. ред. О.Л. Гальцової : у 2 т. – Запоріжжя : Гельветика, 2017. – Т. 2. – С. 34-48.
15. Бузгалин А.В. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты) / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. – М. : Культурная революция, 2009. – 680 с.
16. Платонов С. После коммунизма: Кн., не предназнач. для печати. – 2-е изд.; Второе пришествие: Беседы / С. Платонов. – М. : Мол. гвардия, 1991. – 557 с.
17. Режабек Е.Я. В поисках рациональности / Е.Я. Режабек. – М. : Академический Проект, 2007. – 383.
18. Ермоленко А.Н. Превращённые формы социальной рациональности / А.Н. Ермоленко, К.Ю. Райда. – К. : Наук. думка, 1987. – 163 с.
19. Лангштейн М.С. Экономические автоматы / М.С. Лангштейн. – К. : Наук. думка, 1991. – 176 с.
20. Шедяков В.Е. Превращённые формы регионального управления / В.Е. Шедяков // Регион: проблемы и перспективы. – 1997. – № 4. – С. 67-74.
21. Шедяков В. Принцип превращённых форм в управлении соци-оэкономической модернизацией / В. Шедяков // Харьковские социологические чтения – 95. – Ч. 2. – Х., 1995. – С. 39-42.
22. Шедяков В.Е. Иррациональные социально-экономические формы: содержание в периоды межвременья / В.Е. Шедяков // Образование на Западном Урале: история, современность, перспектива развития: Тез. Всерос научно-практ. конф. – Березники, 1993. – С. 167-168.
23. Шедяков В.Е. Регионально-отраслевая конкуренция и ложная социальная стоимость / В.Е. Шедяков // Бизнес Информ. – 1992. – № 29. – С. 9-10.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Воробйов Є.М.

*професор, доктор економічних наук кафедри міжнародного бізнесу
та економічної теорії
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Гапонова Е.О.

*аспірант кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У статті визначено особливості глобалізації, у тому числі у системі охорони здоров'я та вплив цих процесів на суспільство та його соціальний розвиток. Крім того, детально розглянуто вплив глобальних процесів на систему охорони здоров'я та діяльність міжнародних організацій у сфері охорони здоров'я.

Ключові слова: глобалізація, система охорони здоров'я, глобальна економіка, медичні послуги, міжнародні організації.

Воробьев Е.М., Гапонова Э.А. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье определены особенности глобализации, в том числе в системе здравоохранения и влияние этих процессов на общество и его социальное развитие. Кроме того, подробно рассмотрено влияние глобальных процессов на систему здравоохранения и деятельность международных организаций в сфере здравоохранения.

Ключевые слова: глобализация, система здравоохранения, глобальная экономика, медицинские услуги, международные организации.

Vorobiev E.M., Gaponova E.O. GLOBALIZATION OF HEALTH CARE SYSTEM

In this article, peculiarities of globalization, including health care system globalization, and its influence on society and social development are determined. In addition, the impact of global processes on the health care system and the activities of international organizations in healthcare sphere are considered in detail.

Keywords: globalization, health care system, global economy, medical services, international organizations.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні глобалізаційні аспекти медицини є предметом моніторингу, як міжнародних, так і громадських організацій різних держав. У першу чергу, ці питання турбують експертів Міжнародної організації праці, Всесвітньої комісії з соціальних аспектів глобалізації, Комісії ООН з соціального розвитку. Глобалізація у системі охорони здоров'я досліджується провідними економістами світу та вченими [3, 4, 12-14, 21]. Особливої уваги заслуговують питання впливу соціальних факторів на здоров'я населення, питання подолання інфекційних захворювань, у першу чергу туберкульозу, збереження репродуктивного здоров'я, глобалізаційні питання забезпечення доступності населення світу до кваліфікованої медичної допомоги. Надзвичайно важливими є дослідження щодо особливостей функціонування світового ринку медичних послуг, шляхів його удосконалення та управління, стану організації охорони здоров'я у різних країнах світу, аналіз існуючих проблем у системі охорони здоров'я та вплив глобалізаційних процесів і окремих соціальних проблем суспільства на реалізацію стратегії у системі охорони здоров'я.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах розвитку світової економіки та функціонування національних систем охорони здоров'я, питання регулювання доступу до медичної допомоги населення окремих країн та забезпечення їх якісною медичною допомогою є актуальними і потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Огляд сучасних проблем глобалізації у медичній галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси глобалізації та інтеграції активно впливають на посилення гуманізації та соціалізації економіки і суспільства в цілому. За оцінкою Світового банку фізичний капітал, у сучасній світовій економіці, формує 16% загального обсягу національного багатства, природний капітал – 20%, а людський – 64% [15].

Глобальна економіка – наддержавна, позадержавна економіка, яка базується на стиранні кордонів, тобто відбувається лібералізація трансграничних операцій з товарами, трудовими ресурсами та капіталом. Процеси глобалізації економіки пов'язані із створенням власних наддержавних механізмів. В першу чергу, це валютний механізм, який частково протистоїть і водночас співпрацює з національними механізмами, в залежності від економічної політики окремих держав [8].

Найголовнішим критерієм існування людини на планеті залишатиметься її якість життя. На перший план виходять глобальні проблеми соціальної якості життя – освіта, здоров'я, безпека, тощо. Тому проблеми народонаселення, забезпечення його продовольством та іншими ресурсами, стають першочерговими та найбільш актуальними. Чисельність населення планети впродовж існування людства постійно зростає. Якщо до початку нашої ери на Землі проживало 256 млн. чоловік, то у 1000 році нашої ери – 280 млн.; у 1500 році – 427 млн., на поча-

ток 1820 року – 1 млрд., а у 1927 році вже 2 млрд. чоловік. Сучасний демографічний вибух почався у 50-60 роках XIX століття. У 1959 р. населення планети становило 3 млрд., у 1974 р. – 4 млрд., а у 1987 р. – 5 млрд. осіб. Очікується, що до 2050 року відбудеться стабілізація і зростання чисельності населення планети на рівні 10,5 – 12 млрд. чоловік, що є межею біологічної популяції людства, як виду [12].

Під якість народонаселення визначається комплекс медико-генетичних і соціально-психологічних характеристик життя людей. Якість народонаселення прийнято характеризувати за такими кількісними показниками, як стан здоров'я населення, відсоток населення, яке веде здоровий спосіб життя, рівень комфорту життя, зростання духовних і розумових якостей населення, кількість навчальних закладів у державі. Головним показником народонаселення є його кількість. Безперервне збільшення кількості населення планети викликає реальну занепокоєність. Аналізуючи історичні факти, і вивчаючи умови та особливості життя різних груп населення у попередні століття, фахівці вважають, що якість народонаселення може змінюватися від одного покоління до іншого, оскільки певні генотипи розмножуються більш інтенсивно, ніж інші. Наприклад, люди інтелектуальної праці частіше створюють нечисленні сім'ї. В той же час, статистичні дані економічного розвитку держав свідчать, що кожен відсоток приросту населення поглинає кілька відсотків приросту національного доходу [11].

Одним із основних показників світових рейтингів, що характеризує якість життя, є Індекс людського розвитку, який передбачає оцінювання тривалості життя населення, рівня грамотності та рівня життя (ВНД на душу населення) і купівельної спроможності. За індексом людського розвитку Україна займає 81 місце серед 188 держав світу [20]. Тривалість життя в Україні у 1965 – 1966 рр. складала 71,6 року. На сьогодні очікувана тривалість життя в Україні – 71,0 року, і відповідно у світовому рейтингу посідає 111 місце. Найвищий показник тривалості життя у Гонконзі – 84,0 року. Тривалість життя 80 років і вище зареєстровано у 32 країнах світу, у межах 75-80 років – у 35 країнах, у межах 70-75 років – у 51 країні [19].

На думку член-кореспондента НАН України В. Базилевича, існує п'ять мега-трендів економічного розвитку сучасного світу: глобалізація; фінансіалізація; інформатизація; інтелектуалізація; соціалізація [1]. Фінансіалізація сучасної світової економіки демонструє домінування фінансового сектору у структурі світової економіки. Інформатизація та інтелектуалізація сприяють підвищенню ролі людини у соціально-економічному розвитку, а соціалізація світового розвитку демонструє, в свою чергу, підпорядкованість економічних процесів суспільним інтересам.

Сучасні тенденції розвитку світової господарської системи обумовлюють перенесення регулятивних і управлінських повноважень на міждержавний або наддержавний рівень міжнародної економічної діяльності. Державами створюються міжнародні організації для вирішення проблем співробітництва, безпеки і розвитку у світовому масштабі [10]. Діяльність міжнародних організацій передбачає оцінку стану економічного, соціального і культурного розвитку держав світового економічного ринку. Надзвичайно важливим аспектом діяльності міжнародних організацій є визначення впливу соціально-економічних факторів на стан здоров'я населення, тривалість та якість життя, бо життя є найважливішою цінністю.

Такі міжнародні організації, як Організація Об'єднаних націй, Міжнародний валютний фонд, група Світового Банку, Світова організація торгівлі, що були створені винятково з метою глобального регулювання та управління світовим соціально-економічним розвитком, сьогодні забезпечують вирішення всіх існуючих проблемних питань, у тому числі у сфері медицини. Проте, під впливом глобалізаційних процесів у економіці та міжнародних відносинах ці організації не завжди у змозі ефективно регулювати сучасну економічну систему та впливати на своєчасно вжиття заходів, щодо подолання соціально-економічної нерівності в загальносвітовому масштабі. Крім того, рішення, що приймаються органами глобального регулювання найчастіше можуть, у ряді держав, посилювати диспаритет соціально-економічного розвитку, а у світовому масштабі поглиблювати дисфункціональність глобальної економічної системи [5].

Центральним форумом, на якому обговорюються міжнародні економічні та соціальні проблеми глобального й регіонального характеру, а також розробляються рекомендації щодо їх вирішення, є Економічна і соціальна рада Організації Об'єднаних Націй (ЕКОСОП ООН). ЕКОСОП здійснює дослідження та готує доповіді з широкого спектра міжнародних економічних, культурних та інших питань, координує діяльність відповідних установ та інститутів Організації об'єднаних націй [11]. Також ЕКОСОП регулярно обговорює питання світового економічного та соціального розвитку, стану міжнародної торгівлі, охорони здоров'я і навколишнього середовища, економічної і технічної допомоги країнам, що розвиваються, народонаселення, природних ресурсів та продовольства, планування та мобілізації фінансових ресурсів, регіональної співпраці тощо. На сьогодні, ЕКОСОП розроблено Програму «Глобальні цілі сталого розвитку». Проводиться періодичне оцінювання процесу її виконання, що дає можливість точніше визначити стан світового економічного розвитку, здоров'я населення, забезпеченості продуктами харчування, збереження довкілля, впливу індустріалізації на зміни клімату, рівню освіти, гендерної рівності, можливості працевлаштування та інших проблем людства. Все це забезпечує своєчасне вжиття можливих заходів для корегування механізмів регулювання глобальних міжнародних процесів.

Програма розвитку Організації об'єднаних націй (ПРООН) – найбільший міжнародний проект для надання багатосторонньої технічної та інвестиційної допомоги різним країнам. Проекти ПРООН спрямовані на допомогу країнам, що розвиваються, з метою кращого використання ними особистого економічного потенціалу, підвищення рівня життя населення, забезпечення доступності медичної допомоги, збільшення обсягів виробництва для працевлаштування та сприяння екологічно безпечному розвитку світової економіки. Міжнародні організації відіграють важливу роль у розвитку цих країн, надаючи їм відповідну технічну, фінансову, медичну, просвітницьку та освітню допомогу [10].

Серед міжнародних організацій, особливе місце займає організація, що безпосередньо впливає на розвиток сфери охорони здоров'я а глобалізацію ринку медичних послуг – це Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ). Головною метою її діяльності є «досягнення усіма народами можливого найвищого рівня здоров'я» (стаття 1 Уставу ВООЗ) [15]. ВООЗ направляє і координує міжнародну роботу у сфері охорони здоров'я у рамках системи Організації

об'єднаних націй. Основними напрямками діяльності Всесвітньої організації охорони здоров'я є: зміцнення здоров'я населення у всіх країнах світу, удосконалення системи охорони здоров'я та розвиток медичних послуг, боротьба з неінфекційними та інфекційними захворюваннями, епідеміологічний контроль та нагляд. ВООЗ визначає принципи і стратегічні напрямки політики у сфері охорони здоров'я, ґрунтуючись на правових та етичних засадах. Ця міжнародна організація координує пріоритетні питання для забезпечення здоров'я всього світового співтовариства, приймає участь у розвитку партнерських відносин для реалізації спільних глобальних проектів у сфері охорони здоров'я, складає перспективні плани наукових досліджень і розробок у галузі медицини, стимулює поширення і впровадження сучасних наукових розробок у практичну діяльність, сприяє впровадженню та застосуванню норм і стандартів, надає технічну підтримку, ініціює проведення реформ у системах охорони здоров'я різних країн світу, сприяє формуванню стійкого інституційного потенціалу [3]. ВООЗ сприяє формуванню здорового способу життя і зміцненню здоров'я людини, звертаючи увагу суспільства та урядів на фактори ризику: забруднення навколишнього середовища, соціальну і гендерну нерівність, правові аспекти. Діяльність організації націлена на успішне виконання запланованих заходів у рамках Цілей тисячоліття у галузі розвитку медичного обслуговування. Всесвітня організація охорони здоров'я допомагає вирішувати, як глобалізаційні медичні проблеми, координувати діяльність урядів, різноманітних фондів, приватних медичних структур, суспільних організацій щодо досягнення намічених цілей у системі охорони здоров'я, так і сприяти реалізації національної політики і стратегії у розвитку сфери медичних послуг та сприяти зміцненню мережі окремих медичних закладів. Всесвітня організація охорони здоров'я співпрацює із багатьма партнерами, включаючи Організацію об'єднаних націй та іншими міжнародними організаціями – донорами, громадським суспільством. Сьогодні ВООЗ реалізує більш ніж 75 програм і проектів у світі, серед них – Глобальна ініціатива ВООЗ щодо підтримки грудного вигодовування, у галузі шкільної охорони здоров'я, приладів і обладнання медичного призначення та ін. [17].

Крім того, першочерговою задачею ВООЗ було і є забезпечення співробітництва урядів у галузі охорони здоров'я у довгостроковій перспективі. Тому ВООЗ отримала більше повноважень і ресурсів, а ніж попередня Міжнародна організація охорони здоров'я під егідою Ліги Націй. Сьогодні практично усі країни світу є членами Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я – керуючого органу Всесвітньої організації охорони здоров'я.

Сьогодні ВООЗ конкурує із новими міжнародними організаціями з охорони здоров'я, такими як Глобальний фонд боротьби зі СНІДом, туберкульозом і малярією, Глобальний альянс з вакцин та імунізації, Всесвітній альянс з підтримки грудного вигодовування, а також Фонд Біла і Мелінди Гейтс. Фонд Біла і Мелінди Гейтс є найбільшим у світі приватним фондом, головною метою якого є глобальна підтримка системи охорони здоров'я у всьому світі. За останні півстоліття, у питанні створення глобальної системи охорони здоров'я, дедалі більша роль відводиться Всесвітньому банку, який має значні ресурси, ефективний доступ до топ-керівників у міністерствах фінансів і штат технічних експертів. Всесвітній Банк виділяє мільярдні кредити для підвищення якості медичного обслуговування у різних країнах світу [13].

ООН, крім ВООЗ, яка опікується глобальними питаннями у сфері охорони здоров'я, має спеціалізовані міжнародні організації ООН, а саме: Міжнародну організацію праці (МОП), Продовольчу сільськогосподарську організацію (ФАО), Організацію Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО). Діяльність цих всесвітніх організацій, у тому числі, пов'язана із вирішенням існуючих проблем у організації охорони здоров'я, медичній науці і глобалізації ринку медичних послуг.

Значну роль у розвитку глобальних соціально – економічних процесів, поряд із всесвітніми організаціями відіграють суспільні неурядові організації (НДО), яких на сьогодні налічується близько 50 тис. Найвідомішими серед них є такі, як «Міжнародна організація з прав людини» (Human Right Watch), «Міжнародна амністія» (Amnesty International), Міжнародна некомерційна організація «Лікарі без кордонів» (Medecins Sans Frontiers), Міжнародний комітет Червоного Хреста (ICRC), Міжнародна гуманітарна організація «Oxfam», екологічна організація «Зелений світ» (Greenpeace) та інші. [5]. У 2016 році членами організації «Лікарі без кордонів» надано невідкладну медичну допомогу у 70 країнах світу, де населення стикається із проблемами обмеженого доступу до медичних послуг. Населення країн, що беруть участь у збройних конфліктах на Близькому Сході, і в першу чергу, населення найбідніших з них – Азії та Африки, отримує медичні послуги у рамках міжнародної гуманітарної програми Міжнародної некомерційної організації «Лікарі без кордонів». Метою програми є надання необхідної безоплатної гуманітарної та медичної допомоги жертвам конфліктів, природних катастроф, епідемій [19].

Глобалізація впливає практично на усі сфери життя суспільства: економічну, політичну, правову, соціальну, сферу культури, охорони здоров'я. У другій половині ХХ століття процеси модернізації системи охорони здоров'я набули глобального характеру. Глобалізація є ресурсом і джерелом процесу модернізації, сприяє кардинальним змінам принципів управління системою охорони здоров'я, що засновані на збереженні головних цінностей Західної цивілізації [14].

Економічний аспект глобалізації ринку медичних послуг, перш за все, стосується лібералізації торгівлі медичними послугами, зростання обсягу споживання послуг за кордоном, трансграничних поставок медичних послуг (телемедицина та e-health). Правовий аспект глобалізації супроводжується збільшенням угод між країнами, щодо прав інтелектуальної власності на медичні препарати та методи лікування. Політичний аспект глобалізації ринку медичних послуг передбачає спрощення принципів національного суверенітету держав, що було і є, протягом багатьох століть, головним суб'єктом міжнародних відносин. Крім того, активізація діяльності міжнародних організацій з моніторингу стану здоров'я населення і охорони здоров'я у світі стала важливим аспектом політизації та глобалізації медичної галузі.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямку. Суспільний аспект процесів глобалізації медицини характеризується тим, що у системі охорони здоров'я все більшого розвитку і розповсюдження отримують ринкові механізми. Саме тому медична послуга набуває характеристик товару, ринок медичних послуг стає більш комерційним, а потреба і обсяги надаваної медичної допомоги отримують новий критерій оцінки – економічну доцільність. Усі ці процеси є

реальними ознаками глобалізації системи охорони здоров'я.

На теперішній час глобалізаційні процеси, як в економіці, так і в медицині є сучасними ефективними важелями розвитку системи охорони здоров'я в цілому, подальшого розвитку медичної науки, впровадження сучасних високотехнологічних дорого вартісних методів діагностики та лікування, що створює нові можливості для надання висококваліфікованої спеціалізованої медичної допомоги у світовому масштабі. Вчені усього світу працюють над дослідженням впливу різних аспектів глобалізації на ефективність системи охорони здоров'я різних країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В. Современная экономическая теория: в поисках новой парадигмы / В. Базилевич // Вісник КНУ імені Т. Шевченка. Економіка. – 2013. – №146. – С. 5-7.
2. Глобальна економіка: підручник / Ковтун О. І., Куцик П. О., за ред. Ковтуна О. І. – Львів : Видавництво ЛКА, 2014. – 704 с.
3. Девид И. Блум. Управление глобальным здравоохранением // Финансы и развитие [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/bloom_rus.pdf.
4. Длугопольський О. В. Охорона здоров'я у системі глобальних суспільних благ: міжнародні порівняння / О. В. Длугопольський // Економічна теорія. – 2011. – №3. – С. 83-97.
5. Ільницька У. Процес інституціоналізації неурядових міжнародних організацій та перспективи розвитку. – Вип. 25, 2013 [Електронний ресурс]: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/21118/1/21-119-123.pdf>.
6. Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : навч. посіб. / за ред. Л. С. Шевченко // Вісник НУ «Юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого». Серія: Екон.теорія та право. – 2013. – №3(14). – С. 318.
7. Співак І. В. Валютний механізм функціонування глобальної економіки: автореф. дис. На здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. В. Співак. – К., 2015. – 37 с.
8. Управління міжнародною економічною діяльністю: навч. посіб. / В. Є. Новицький, Н. Є. Бойцун. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2010. – 615 с.
9. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К. : «Знання», 2007. – 670 с.
10. Філософія глобальних проблем сучасності. Конспект лекцій / Дорошкевич А. С., Сук О. Є., Смельянцева А. П. – Харків : ХНАДУ, 2014. – 174с.
11. Эрроу К. Дж. Неопределенность и экономика благосостояния здравоохранения // Вехи экономической мысли, 1963 [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.seinstitute.ru/Files/veh4-2-8_arrow_p293-338.pdf.
12. Davi Sridhar, Chelsey Clinton. Control over global health // Finance&Development, Rel. 51, Vol.4, December 2014 – p.26-30.
13. Mittelman M., Hanaway P. Globalization of Healthcare [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3833491>.
14. Labonte R., Scherecker T. Globalization and social determinants of health: Introduction and methodological background [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.globalizationandhealth.com/content/3/1/5>.
15. The Official site of The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.
16. The Official site of World Trade Organization, Trade Map: «Trade Statistics for International Business Development». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trademap.org>.
17. The Official site of World Health Organization [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.who.int/topics/health_systems/en/.
18. The Official site of Social Medical Organization «Medecins Sans Frontiers» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://msf.org>.
19. The World Health Report 2015:research for universal health coverage. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/85761/1/9789240690868-rus.pdf>.
20. The Official site of United Nations development Programme «Human Development Reports» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://hdr.undp.org>.
21. William T., Karen LeBan, Laura C. Altobelli, Bette Gebrian, Jahangir Hossain, Judy Lewis, Melanie Morrow, Jennifer N. Nielsen, Alfonso Rosales, Marcie Rubardt, David Shanklin and Jennifer Weiss. Institutionalizing community-focused maternal, newborn, and child health strategies to strengthen health systems: A new framework for the Sustainable Development Goal era // Globalization and Health Vol.13 (2017) [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://globalizationandhealth.biomedcentral.com/articles?query=globalization+of+health+care+system&volume=13&searchType=&tab=keyword>.

УДК 336:378.31(477)

Лайс Л.О.

аспірант

Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана**РАЗВИТИЕ АКАДЕМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЕС**

Раскрыты предпосылки формирования академического предпринимательства в ЕС. Проанализировано механизм выделения экономической функции университета в отдельное направление его рыночно деятельности. Проведен анализ развития организационно-правового регулирования академического предпринимательства на уровне ЕС. Определены основные направления дальнейшего развития форм академического предпринимательства в ЕС.

Ключевые слова: академическое предпринимательство, экономическая функция, университет, инновационное предпринимательство, кластер.

Лайс Л.О. РОЗВИТОК АКАДЕМІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КРАЇНАХ ЄС

Розкрито передумови формування академічного підприємництва в ЄС. Проаналізовано механізм виділення економічної функції університету в окремий напрямок його ринкової діяльності. Проведено аналіз розвитку організаційно-правового регулювання академічного підприємництва на рівні ЄС. Визначено основні напрямки подальшого розвитку форм академічного підприємництва в ЄС.

Ключові слова: академічне підприємництво, економічна функція, університет, інноваційне підприємництво, кластер.

Leis L.O. DEVELOPMENT OF AKADEMIC ENTREPRENEURSHIP IN THE EU COUNTRIES

The prerequisites for the formation of academic entrepreneurship in the EU were revealed. It was analyzed the mechanism of allocation of economic function of university in a self direction of its market activity. The identification of the development of the organizational and legal regulation of academic entrepreneurship at the EU level was done. The main directions of the further development of the forms of academic entrepreneurship in the EU were determined.

Keywords: academic entrepreneurship, economic function, university, innovative entrepreneurship, cluster.

Постановка проблемы. Современное состояние развития системы образования в ЕС отмечается устойчивой тенденцией к превращению учебных заведений в центры по созданию инноваций. Академическое образование трансформируется из среды, в которой происходит накопление и распределение знаний, и предоставление образовательных услуг, – в своеобразный сектор, генерирующий инновационный продукт под потребности экономики. Происходит расширение и развитие моделей реализации университетами их экономической функции, тем самым, превращая сами университеты в экономически активных рыночных агентов. Подобные изменения требуют соответствующего внимания со стороны государства, а в рамках ЕС еще и надгосударственных институций ЕС, которые своим регулирующим и направляющим влиянием создают определенные рамки дальнейшего развития различных моделей и форм академического предпринимательства. Эти рамки, в свою очередь, позволяют государствам в собственном национальном законодательстве закрепить более конкретные модели регулирования развития академического предпринимательства с учетом национальных особенностей и специфики построения системы образования в конкретном государстве-члене ЕС.

Степень научной проработки проблемы. Исследованию процессов развития академического предпринимательства в странах ЕС посвящены работы многих зарубежных и отечественных авторов, среди которых особенно следует выделить таких как Л.Л. Антонюк, М.Т. Бец, С.А. Биля, В.В. Борисов, Н.М. Буяк, Е.Ю. Горбатенко, А.Л. Горбенко, Д.Ф. Иванченко, Д.А. Ильницький, И.С. Каленюк, О.В. Куклин, А. Ланг, И.А. Медведев, Ч. Салливан, Д.В. Соколов, Н.И. Холявко, Р. Червиц и др.

Цель статьи. Целью данной статьи является анализ практики развития академического предпринимательства в странах ЕС и опыта его регулирования на уровне институций союза.

Основной материал. Формирование новой концепции академического предпринимательства в странах ЕС имело ярко выраженный вектор повышения автономности и самодостаточности университетов. Учреждения академического образования, прежде всего, были заинтересованы в поиске новых, альтернативных по отношению к государственным, источников финансирования собственной деятельности. Причем изначально было сосредоточено внимание на повышении уровня конкурентоспособности образовательных программ, как первостепенного – образовательного – предназначения университетов.

Однако со временем, аккумуляция знаний и разработка прогрессивных методик преподавания дала возможность генерировать эти самые знания, причем генерировать их в тех отраслях, которые были максимально ориентированы на экономически активного потребителя, то есть на промышленные корпорации. Последние, в свою очередь, осуществляли поиск новых источников приращения добавочной стоимости и новых путей интенсификации производственного процесса. Это давало возможность университетам сконцентрировать свое внимание на исследованиях и продвижении на рынок конечных их результатов, которые были оформлены в виде инноваций. А университет при этом превращался в активного рыночного агента.

Все это получало черты предпринимательской деятельности, но, учитывая природу и происхождение конечного продукта такой деятельности – инноваций, речь шла скорее об обретении экономической функции университетов новой формы и новой модели функционирования. Это в свою очередь требовало создание организационно-правового обеспечения данных процессов с тем, чтобы максимально использовать академическое предпринимательство в качестве элемента повышения университетами собственной финансовой обеспеченности.

В этой связи следует акцентировать внимание на то, что регулирование академического предпринимательства в странах Европы не имеет четко выраженного организационно-правового или государственно-правового тренда. Оно рассматривается в качестве одной из форм инновационного предпринимательства. Университеты, по большому счету, являются лишь материально-техническим базисом и источником человеческого и интеллектуального капитала. Вся же основная организационная и, непосредственно, хозяйственная активность осуществляется в рамках специфических субъектов – (малых) инновационных предприятий, которые в свою очередь обретают различные формы: start-up, spin-off и т.д.

Вместе с тем, неверно будет исключать университеты из хозяйственной сети, которая выстраивается вокруг таких субъектов хозяйствования, поскольку именно университет и будет являться если не архитектором, то прямым «модератором» таких связей. Иными словами именно университет будет тем необходимым драйвером, который даст возможность для быстрого и качественного развития инновационных предприятий, формирующихся под его эгидой, на условиях тесного сотрудничества, партнерства или в любой иной форме кооперации.

Также необходимо обратить внимание и на тот факт, что на современном этапе правового регулирования отношений в сфере инновационной деятельности, академического предпринимательства и инновационного предпринимательства в различных странах не были выработаны отдельные подходы к регулированию экономической функции университетов.

Следует отметить, что в ЕС процесс регулирования академического предпринимательства в общем виде можно представить в форме некоего алгоритма, когда механизмы регулирования на уровне государства вырабатываются с учетом определенных рамок установленных на уровне ЕС.

Во-первых, происходит унификация правил и форм функционирования системы образования; происходит создание общего образовательного пространства ЕС; снимаются полностью или упрощаются барьеры трансферта знаний и технологий; разрабатываются методы и инструменты стимулирования и развития академического предпринимательства.

Во-вторых, на уровне институций ЕС происходит закрепление определенных рамочных положений регулирования образовательных процессов в высшей школе, которые берутся за основу национальными правительствами государств-членов ЕС при разработке соответствующих национальных программ государственного регулирования развития системы образования и, в частности, функционирования академического предпринимательства.

В-третьих, на уровне отдельных государств-членов ЕС формируется определенная система механизмов и регуляторов касающаяся исключительно функционирования различных форм академического предпринимательства.

Данный алгоритм позволяет максимально расширить возможности отдельных государств, поскольку они получают определенную институциональную, организационную и даже методическую помощь со стороны ЕС в вопросах развития академического предпринимательства, кроме того происходит обмен опытом между различными странами в анализируемой сфере.

Следует отметить, что именно поддержка инновационного предпринимательства со стороны структур ЕС и со стороны государств-членов ЕС позволило гораздо эффективнее и быстрее преодолеть последствия глобального финансово-экономического кризиса 2008-2011 гг. Появляются определенные модели государственного регулирования инноваций и инвестиционных процессов, связанных с инновационной составляющей реального сектора экономики. Происходит естественная эволюция парадигмы модели экономического управления на уровне государства, осознания его роли координатора и стимулятора, а не прямого регулятора процессов. В таких условиях, говоря о политике поддержки развития академического предпринимательства, как неотъемлемой составляющей инновационных процессов в ЕС, следует акцентировать внимание на основных моделях инновационного развития экономик наиболее развитых стран. Это даст нам понимание того, в каких базовых условиях происходит выработка нормативного поля, механизмов государственного стимулирования развития академического предпринимательства, каким образом осуществляется координация финансовых потоков внутри инновационного сектора экономики.

В конечном итоге, все это формирует и общие черты и тенденции развития самого академического предпринимательства, влияя на выбор организационных форм хозяйствования, а также на выбор модели рыночных отношений. Учитывая наличие различных моделей академического предпринимательства в ЕС, в то же время необходимо констатировать общность подходов и наличие единых стратегических приоритетов, что объясняется первичностью образовательной функции университетов. Именно через механизмы регулирования научной, образовательной и исследовательской деятельности во многом была достигнута определенная унификация характера самого инновационного предпринимательства в университетах, как самостоятельного вида их экономической или хозяйственной деятельности.

Переходя к анализу практических аспектов реализации государственного регулирования академического предпринимательства в ЕС в целом и в отдельных странах-членах, следует отметить, что на сегодняшний день в законодательном поле ЕС не существует более-менее четкого термина «академическое предпринимательство». Все разработки и концепции остаются только в теоретической плоскости, причем на стыке образовательной и экономической сфер. С этих позиций, подходя к анализу инструментов и механизмов государственного регулирования в отношении академического предпринимательства, их следует рассматривать с точки зрения общей стратегии государства в сфере образования и науки.

В этом контексте важное место занимают, принятые в рамках Лиссабонского саммита решения относительно инновационного развития, которые получили название Лиссабонской декларации, а сформулированные в ней цели – включая все лозунги Баскина, относящиеся к созданию Европейской зоны исследований, – получили общее наименование Лиссабонской стратегии. В 2002 г. в аналогичной Барселонской декларации поставленным целям было придано цифровое выражение [1, с. 18].

Очень важный импульс развитие инновационного предпринимательства в академической сфере получило в рамках реализации Болонского процесса. Дело в том, что именно мобильность профессорско-преподавательского состава и активизации в сфере междисциплинар-

ного и междууниверситетского сотрудничества заложили необходимые основы для развития трансфера технологий. Обмен знаниями происходил не просто в рамках образовательных программ, но нес в себе новый импульс для прикладной сферы, позволяя интегрировать знания в новых экономических условиях, что существенно повышало возможности для инновационного развития в экономиках стран-членов ЕС. Инновационные предприятия стали появляться при университетах, как раз в рамках обмена знаниями, поскольку появилась возможность для повышения качества знаний не за счет длительных научно-исследовательских программ, а за счет капитализации и приращения интеллектуального и человеческого капитала.

Следует также отметить, что развитию академического предпринимательства уделено достаточно внимания в так называемой стратегии развития ЕС «Европа 2020». Стратегия развития «Европа 2020» предусматривает достижение высоких темпов интеллектуального, устойчивого и всестороннего роста экономики, который должен обеспечить Европе ведущее положение в конкурентной борьбе на международном рынке. При этом происходит замена парадигмы восприятия государственного управления. Программный подход к развитию предпринимательства и инноваций (EIP), заменяет собой программу стимулирования конкурентоспособности и инноваций (CIP), что станет еще одним объединяющим механизмом, направленным на поддержку предпринимательства и инноваций в Европе [2, с. 23].

Таким образом, стратегия «Европа 2020» формирует условия стимулирования инициативности университетов в процессе создания и коммерциализации ими новых знаний и инноваций. Для решения задач по повышению стимулов для развития самими университетами форм академического предпринимательства указанная стратегия предусматривает создание и функционирование так называемого «Инновационного союза». Основная миссия Инновационного союза заключается в повышении уровня автономности университетов путем формирования соответствующего образа управленческого мышления и административных подходов. Причем впоследствии это трансформируется и в автономность административно-финансовую, поскольку университеты, создавая собственные субъекты академического предпринимательства, вполне способны самостоятельно продвигать на рынок свои же инновации, что повышает приток прямых инвестиций.

Само существование и активная работа Инновационного союза ведет к «разработке новых долгосрочных принципов политики ЕС в сфере академического предпринимательства, что, видимо, обусловит дальнейший рост и без того уже значительных государственных расходов. При этом указанные принципы разрабатываются в условиях ограниченности полномочий ЕС в вопросах, относящихся к ведению правительств стран ЕС» [2, с. 23].

Отметим, что экономика знаний предопределяет высокую степень вовлеченности университетской науки в процесс инновационного производства. Исходя из этого, важной задачей для государства является создание таких условий, при которых университеты тесно и продуктивно сотрудничали бы с субъектами хозяйствования. Сам по себе университет очень в редких случаях может создать новое знание и трансформировать его в инновационный продукт. Для этого необходимы огромные материальные ресурсы, которыми учебные заведения чаще всего не располагают.

Поэтому, учитывая необходимость создания инновационных продуктов, важным является процесс переосмысления роли университетского образования. Необходимо переходить к практической значимости и утилитарности университетской науки, формировать устойчивые модели взаимодействия университетов и субъектов производственной сферы. Следует отметить, что на сегодняшний день в практике государственного регулирования академического предпринимательства в зарубежных странах созданы условия для широкой диверсификации источников финансирования академического предпринимательства и возможного организационного и институционального сопровождения деятельности малых инновационных предприятий создаваемых при университетах.

Важнейшим акцентом общеевропейской политики в сфере академического предпринимательства, в частности, и в сфере образования, в целом является создание условий для автономизации деятельности университетов. Так, предполагается, что, сформировав достаточно разветвленную и эффективную рыночную инфраструктуру, включающую субъекты по поддержанию и сопровождению инновационных инициатив и НИОКР университетов, государства должны уменьшить финансирование системы образования. При этом ожидается и процесс существенного повышения уровня привлечения инвестиций в инновационное предпринимательство самими университетами.

Создавая субъекты академического предпринимательства, университеты фактически формируют вокруг себя территориальные хозяйственные комплексы, к которым, в процессе их эволюции, присоединяется все больше и больше субъектов и рыночных агентов. Все это стимулирует развитие инновационных отношений и собственного процесс создания инноваций, аккумулируя не только финансовые ресурсы, но и человеческий, а также интеллектуальный капиталы, создавая и упрочняя каналы сбыта инноваций. В условиях интенсификации хозяйственных отношений и трансформации производственных систем инновационная составляющая становится определяющей с точки зрения конкурентных преимуществ, именно поэтому академическое предпринимательство получает все больше и больше возможностей для последующей реализации, передачи или практического применения инноваций. Это в свою очередь повышает уровень финансирования университетов, увеличивая значимость их экономической функции, обеспечивая собственные финансовые и материально-технические потребности за счет полученной от реализации инновационных проектов средств. При этом роль государства заключается в создании надлежащей системы нормативно-правового, институционального и организационного обеспечения.

Что касается практических аспектов реализации государственной поддержки академического предпринимательства в ряде стран ЕС, целесообразно привести примеры приложения инструментов и механизмов такого регулирования.

Например, М. Ю. Тихонова и О. В. Богатикова в практике государственного регулирования академического предпринимательства в Великобритании обращают внимание на два направления:

– «во-первых, стимулирование диверсификации источников финансирования университетами собственных научных исследований. Это достигается путем государственной программы гарантирования

кредитов, в соответствии с которой Правительство Великобритании берет на себя до 85% гарантий по кредитам университетов;

– во-вторых, институциональная поддержка академического предпринимательства через так называемую Службу поддержки малого бизнеса, которая включает в себя ряд рыночных агентов, продвигаемых инновации на рынке» [3, с. 95].

А.К. Рассадина указывает на опыт Германии, где «университеты являются одними из многих финансируемых государством исследовательских организаций, и разработка стратегии экономического и инновационного развития возлагается скорее на так называемые центры Fraunhofer, а также Fachhochschulen (высшее профессиональное училище). Деятельность немецких университетов при этом больше направлена на обучение и проведение базовых исследований» [4, с. 117-118].

Любопытно, что, например, в Ирландии университеты, выполняя функцию исследовательских центров, финансируются за счет негосударственных источников, а вот выполнение образовательной функции – финансируется из государственного бюджета. При этом прибыль, которую приносит инновационная деятельность университетов, чаще всего распределяется в рамках самого университета, учитывая необходимость соответствующего содержания того или иного субъекта академического предпринимательства, созданного в нем.

Обращаясь к работам В. Я. Горфинкеля и Т. Г. Попадюк можно сделать вывод, что «во Франции и Нидерландах степень автономности субъектов академического предпринимательства наименьшая из всех европейских государств. В этих странах и бизнес-инкубаторы и технологические парки, создаваемые при университетах, находятся на полном государственном обеспечении и финансируются из бюджета в рамках программ инновационного развития или конкретных отраслей или отдельных регионов» [5, с. 117].

Что касается академического предпринимательства в Швеции, то следует обратить внимание на то, что основное внимание государство уделяет регулированию процесса финансирования НИОКР. Так, Дж. Гетце и К. Педерсен в своих исследованиях указывают на тот факт, что «государственное финансирование сосредотачивается лишь на некоторых университетах, которые имеют достаточно перспективные и мощные исследовательские центры» [6].

Однако особенность шведской модели заключается в том, что остальные академические центры не лишены государственного финансирования, но вынуждены за него конкурировать, что существенно повышает и качество самих исследований, и качество образовательных услуг, и активизирует и оптимизирует развитие различных форм академического предпринимательства.

Особый интерес заслуживает Финляндия, чей опыт в развитии академического предпринимательства и инновационной активности университетов уникален. Объясняется это, прежде всего, кластерным подходом в организации инновационной составляющей экономического развития, на основе таких моделей как технопарки и технополисы. При этом каждый технопарк сфокусирован на определенной области и имеет собственную целевую направленность, а ядром каждого является университет [5, с. 119-120].

Выводы. Подводя итоги, следует, прежде всего, акцентировать внимание на том, что развитие академического предпринимательства следует воспри-

нимать двойственно: как появление и становление новой формы хозяйствования и как способ реализации университетами собственной экономической функции в рамках поиска путей диверсификации финансовых поступлений с целью обеспечения образовательной деятельности.

Исходя из этого, академическое предпринимательство можно рассматривать как некую форму инновационного предпринимательства, учитывая, что на базе университетов создаются такие организационные формы как start-up и spin-off. При этом возникает необходимость решения проблемы интеграции таких организационных образований в структуру университета или их окончательное выделение в отдельный субъект хозяйствования, функционирующий на определенных принципах кооперации с самим университетом. Кроме того, развитие академического предпринимательства осуществляется и за счет подходов и методов государственного регулирования в данном секторе. В частности, опыт ЕС демонстрирует концептуальный подход к развитию академического предпринимательства, сформированный в стратегии «Европа 2020», предопределяющей инновационную направленность экономики, а, следовательно, стимулирование любых форм инновационного предпринимательства.

Также установлено, что одним из наиболее прогрессивных направлений развития академического предпринимательства видится формирование отдельных промышленных кластеров, центром которых должны быть университеты или инновационные предприятия на базе университетов. При этом ориентация инновационных центров таких кластеров будет абсолютно практическая – на потребности конкретных субъектов хозяйствования или отрасли в целом, – что даст возможность для получения университетами стабильного постоянного дохода в виде прибыли от реализации инновационных продуктов. Подобный опыт государственного регулирования академического предпринимательства успешен в Финляндии. Кроме этого, обращает на себя внимание и опыт регулирования академического предпринимательства в Швеции, где государство создает конкурентную среду, в рамках которой университеты борются за государственное финансирование исследовательских центров, которые впоследствии генерируют инновационные продукты.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Борисов В.В., Соколов Д.В. Инновационная политика: Европейский опыт. – М.: Языки славянской культуры, 2012. – 128 с.
2. Инновационная политика будущего: политика ЕС в области инновационного развития должна поддерживать экономический рост. – М.: ООО «Эрнст энд Янг», 2011. – 40 с., 23 с.
3. Тихонова М.Ю., Богатикова О.В. Современный инструментальный государственный стимулирования малого инновационного предпринимательства в Евросоюзе и США // Проблемы экономики и менеджмента. – № 11 (27). – 2013
4. Рассадина А.К. Роль государственных структур в развитии кластеров // Материалы международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: междисциплинарное взаимодействие»; под ред. Аузана А.А., Колесова В.П., Герасименко В.В., Тутова Л.А. – М.: Прогресс, 2014. – С. 112-127
5. Инновационный менеджмент : учебник для бакалавров / А. И. Базилевич [и др.]; под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — Москва : Проспект, 2014. — 424 с
6. Götze J., Pedersen C. B. State of the eUnion [Electronic resource] – Access mode: www.mvcr.cz/soubor/05-state-of-eunion-e-book.aspx

УДК 336.74

Лизун М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету

РЕЖИМ ВАЛЮТНОЇ РАДИ В РАМКАХ МОНЕТАРНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню особливостей функціонування режиму валютної ради в рамках монетарної інтеграції. Проаналізовано переваги та недоліки використання валютної ради. Визначені характерні риси сучасних валютних рад, їх відмінності від класичних та проблемні аспекти їх функціонування.

Ключові слова: валютна рада, монетарна інтеграція, монетарний режим, валюта, валютна політика, доларизація, грошовий агрегат.

Лизун М.В. РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО СОВЕТА В РАМКАХ МОНЕТАРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Статья посвящена исследованию особенностей функционирования режима валютного совета в рамках монетарной интеграции. Проанализированы преимущества и недостатки использования валютного совета. Определены характерные черты современных валютных советов, их отличия от классических и проблемные аспекты их функционирования.

Ключевые слова: валютная совет, монетарная интеграция, монетарный режим, валюта, валютная политика, долларизация, денежный агрегат.

Lyzun M.V. CURRENCY BOARD ARRANGEMENT IN THE FRAMES OF MONETARY INTEGRATION

The article is devoted to the research of the peculiarities of the currency board arrangement within the monetary integration. The advantages and disadvantages of currency board are analysed. The distinctive features of modern currency boards and problematic aspects of their current functioning are determined.

Keywords: currency board, monetary integration, monetary regime, currency, currency policy, dollarization, monetary aggregate.

Постановка проблеми. Основними взаємопереплетеними процесами, які визначають кордони та фронти валютної мапи світу, можна визнати інтернаціоналізацію валюти, паралельне функціонування валют, валютне заміщення, валютні війни та валютну інтеграцію. Сьогодні монетарна інтеграція виступає процесом координації валютної політики, формування наднаціонального механізму валютного регулювання, створення міждержавних валютно-кредитних і фінансових організацій. Таким чином монетарна інтеграція включає процеси офіційної валютної уніфікації (повна або паралельна доларизація, формування валютних союзів) та безумовної нормативної регламентації фіксування курсу національної валюти до якоря.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, праці яких стали теоретичною та методологічною основою даного дослідження необхідно зазначити роботи таких вчених, як С. Ханке, Р. Радков, К. Шулер, Г. Вольф, В. Ляшенко, Ж. Декільбе, Н. Неновські, Козюк В., Л. Рівейра-Батіз, А. Си, Ф. Кіфер, Д. Стасеведж, П. Імам, Дж. Вільямсон, Дж. Франкель, І. Ліщинський, С. Беговіч, А. Гош та інші.

Незважаючи на велику кількість публікацій з цієї проблематики, багато теоретичних та емпіричних питань формування, розвитку та функціонування валютних рад залишаються недостатньо вивченими та досить перспективними для дослідження.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження особливостей функціонування режиму валютної ради в рамках монетарної інтеграції, визначення переваг та недоліків використання даного режиму.

Вклад основного матеріалу дослідження. До валютної інтеграції відносять валютну раду як одну з форм організації валютно-фінансової співпраці держав, що не передбачає відмови від національної валюти. Історичний досвід функціонування валютних рад (а вперше їх принципи почали використовуватись із середини ХІХ століття на Маврикію – на

той час острівній колонії Великої Британії) пропонує три теоретичні підходи до їх трактування.

1. Як інститут (чи елемент фінансових інститутів). Так, більш ранні трактування валютної ради розглядають її як інститут, що емітує грошову одиницю (банкноти, монети, а іноді і депозити), яка повністю забезпечена іноземною валютою і конвертується до цієї якорної валюти¹ за фіксованим курсом [1]. Із інституційної точки зору, режим валютної ради може розглядатись як певний аналог центрального банку (не залежно від його назви) та сукупності його взаємовідносин із комерційними банками, фінансовими установами та урядом, які здійснюються за чітко детермінованими принципами, що не можуть бути змінені чи ігноровані за жодних умов. Важливим моментом є те, що валютна рада та принципи її функціонування закріплені на нормативному рівні (в тому числі на основі угод із емітентом якорної валюти).

2. Як механізм певного монетарного устрою. Валютну раду можна розглядати як механізм контролю за пропозицією грошей через взаємодію трьох елементів: валютних резервів держави, курсу прив'язки до валюти-якоря, кількості грошової маси в обігу.

3. Як окремий тип монетарного устрою чи навіть окрема грошова система [2].

Протягом останніх двох століть існували різні способи організації валютних рад. В економічній літературі виділяють низку критеріїв так званої «канонічної» чи «класичної» валютної ради (англ. "orthodox currency board"). Основні із них наведені на рис. 1 і включають:

- введення якоря для національної валюти. Дослідники виділяють три підходи до його вибору: прихильники концепції оптимальної валютної зони наголошують на важливості синхронізації шоків із емітентом якорної валюти; «адвокати» торговельної та інвестиційної інтеграції вказують в бік національних валют основних торговельних партнерів; поборники принципу надійності пропонують «най-

¹ Чи до золота в минулому.



Рис. 1. Критерії канонічної валютної ради

Джерело: авторська візуалізація на основі матеріалів [1; 4]

сильніші» валюти. Іноді, але далеко не завжди, потенційний якір може відповідати всім трьом вимогам. Теоретично, прив'язка може відбуватись і до декількох валют [3];

- резерви якірної валюти повинні бути достатніми для конвертації загального обсягу усіх банкнот та монет в обігу (а також загальної суми банківських кредитів у резервному рахунку валютної ради). Зазвичай, необхідні валютні резерви оцінювались як 105-110% грошової бази чи 110-115% грошового агрегату $M0^2$;

- абсолютна і необмежена конвертованість готівки в національній валюті та валюти-якорю за фіксованим валютним курсом при відсутності обмежень на здійснення операцій по поточному рахунку чи рахунку капіталів;

- валютна рада отримує прибуток лише від процентів за валютними резервами (за вирахуванням витрат на випуск готівки) та не здійснює форвардних обмінних операцій. Згадані резерви іноземної валюти формуються з двох джерел: (1) покриття емісії національної валюти в обмін іноземної; (2) зобов'язання комерційних банків зберігати частину власних резервів на рахунках валютної ради. Перше

джерело генерує доходи від сеньйоражу, друге – доходи від обов'язкового резервування (різниця між доходами від інвестицій в іноземні цінні папери та виплатами по мінімальних резервах). Зазвичай, чистий дохід валютної ради становить приблизно 1% від річного ВВП держави [4];

- валютна рада не передбачає наявності активної монетарної політики та не надає позик уряду, національним компаніям чи банкам. Єдина її функція – обмін національної валюти на якірну за фіксованим курсом. В умовах режиму валютної ради уряд фінансує свою діяльність лише за рахунок оподаткування та отримання позик, але не за рахунок друку нових грошей;

- валютна рада, на відміну від центральних банків, не здійснює маніпуляцій з обліковою ставкою. Розширення і стискання грошової бази (а, отже, і коливання внутрішніх процентних ставок) визначається припливом і відпливом валютних коштів [5]. Прив'язка до іноземної валюти спричиняє тенденцію до зрівняння процентних ставок та рівня інфляції із емітентом якірної валюти. Винятком є ситуація, коли валютна рада замінює високоінфляційний центральний банк – в даному випадку ціни багатьох товарів є априорі нижчими у вираженні якірної валюти, а отже після стабілізації слідуватиме певний період наздоганяння, що супроводжуватиметься вищим рівнем інфляції [6, 7];

- валютна рада не діє як кредитор останньої інстанції і не передбачає надання «рятувального жилету» для банків у випадку кризи. Щоправда бан-

² Враховуючи відмінності в законодавстві різних держав, можна спрощено зазначити, що грошова база включає готівку в обігу та резерви комерційних банків в центробанку, тоді як $M0$ – лише готівку в обігу (хоча, наприклад, у Великій Британії грошова база ідентична $M0$; в США до грошової бази додатково включають кошти в сховищах комерційних банків (англ. vault cash); в Україні – кошти на кореспондентських та інших рахунках НБУ і т.д.)

крутства банків доволі рідко зустрічалось за умов канонічної валютної ради (на відміну від сучасних прикладів валютних рад) [4];

- жорстка нормативна регламентація, що обумовлює тривалість і значну вартість «виходу» із режиму валютної ради.

Враховуючи фіксований курс валют та необхідність 100%+ забезпечення резервів в іноземній валюті, канонічна валютна рада не відіграє активної ролі у визначенні об'єму грошової бази. Аналогічно канонічна валютна рада не впливає на співвідношення між грошовою базою та пропозицією грошей, визначаючи лише резервні вимоги до комерційних банків. Але, разом з тим, пропозиція грошей у канонічній валютній раді достатньо еластична до змін в попиту на ринку товарів та послуг, які впливають на зміни резервів іноземної валюти. Профіцит (дефіцит) поточного рахунку приводить до зменшення (зростання) внутрішніх процентних ставок і, відповідно, зростання (скорочення) пропозиції грошей, як і обсягу виробництва, рівня доходів та цін. Крім того, за умов фіксованого валютного курсу, зміна процентних ставок приводить до притоку (відтоку) капіталу відповідно до принципів процентного арбітражу, що, зрештою, стає підґрунтям для конвергенції процентних ставок із емітентом якірної валюти.

Основною перевагою валютної ради можна назвати високий рівень довіри (англ. *credibility*) до суб'єкта монетарної політики держави. Дослідники відмічають два типових канали її формування: (1) відсутність можливостей для девальвації національної валюти [8] і (2) вирішення проблеми часової невідповідності (англ. *time-inconsistency problem*)³, пов'язана із нездатністю монетарного суб'єкта генерувати несподівану інфляцію [9].

Довіра до монетарного режиму посилюється впевненістю в національній валюті, яку Ж. Б. Декільбе та Н. Неновські вважають ключовою перевагою валютної ради, що приводить до макроекономічної стабільності [10]. Вони ж розглядають впевненість як результат вищого рівня конвертованості валюти, який в свою чергу детермінується запровадженням двох «якорів»: фіксованого курсу валют та покриття грошової бази валютними резервами. Дослідники аргументують, що впевненість в національній валюті також імпортується і є похідною впевненості (майбутньої стабільності) в іноземній валюті [10]. Варто зазначити, що валютний ризик не нівелюється повністю в канонічній валютній раді, проте є значно нижчим, ніж в державах із м'якшим монетарним режимом [11].

Г. Вольф та співавтори, окрім «впевненості», виокремлюють також інший аспект, що формує довіру – позитивний «ефект дисципліни» [3]. Даний ефект виникає як результат обмежень та зобов'язань стосовно монетарного зростання, покладених на суб'єкт грошово-кредитної політики, а саме відсутність контролю за грошовою базою та недоступність більшості інструментів монетарної політики в умовах канонічної валютної ради. Більш того, відсутність функціоналу кредитора останньої інстанції, зазвичай, вважається стимулом зростання фінансової дисципліни та зменшення морального ризику в бан-

ківській системі, оскільки комерційні банки менш схильні до здійснення високоризикових трансакцій, знаючи, що в разі проблем із ліквідністю, вони не знайдуть підтримки у монетарного регулятора [12]. Дж. Франкель відзначає, що останній аспект особливо актуальний для країн, що розвиваються, чий банківські системи схильні до загроз, пов'язаних із асиметричною інформацією, втратою ліквідності та морального ризику [13].

Деякі дослідники приходять до висновку, що валютні ради знижують рівень процентних ставок [8] (більш коректно вести мову про зближення їх рівня із емітентом якірної валюти [11]) та волатильність темпів приросту обсягів виробництва [14]. Л. Рівейра-Батіз та А. Си, порівнюючи режими валютних рад із стандартною фіксацією курсу валют, приходять до висновку, що першим притаманна більша стабільність і вони генерують менше безробіття, при цьому демонструючи більший приріст добробуту [8].

Більш того, режим валютної ради є жорстко регламентованим законодавчими нормами держави, що робить доволі затратним відмову від його використання [15]. Ф. Кіфер та Д. Стасеведж доводять, що саме офіційний статус валютної ради є джерелом політичних зобов'язань, а не прив'язка до курсу сама по собі [16]. Але разом з тим, вартість переходу (англ. *switching costs*) на інші режими валютного курсу, в разі потреби (насамперед, тривалих глобальних шоків), є значно меншою у порівнянні із устроєм без окремої національної валюти.

Разом з тим існує два табори критиків 100%-го резервування монетарних зобов'язань. Перші наголосують на значній втраті ресурсів, частина із яких могла бути використана на купівлю іноземних активів [15; 17]. Другі вказують на те, що конвертованість стосується лише грошової бази, тоді як загальна кількість ліквідних монетарних активів в обігу в разі більша. Судячи з цього фінансова паніка таки може спіткати державу у випадку спроб широких верств суспільства одночасно конвертувати національну валюту на якірну [18, 19].

Відсутність можливості оперативного реагування на зміни світової кон'юнктури з допомогою інструментів валютно-курсової політики – це та плата, яку змушені платити адепти валютної ради за стабільність «під крилом» емітента якірної валюти. Враховуючи майже відсутній вибір засобів впливу на грошову базу, монетарний інститут не може повноцінно стерилізувати⁴ потоки капіталу, а отже, дефіцит поточного рахунку чи раптовий приплив капіталу автоматично транслюється на обмеження внутрішньої ліквідності та вищий рівень відносних процентних ставок [18]. Побічним моментом такого обмеження є те, що валютна рада втрачає частину доходів від сеньйоражу, який міг би генеруватись від новоствореної грошової бази, забезпеченої внутрішніми активами [15]. А оскільки валютна рада не є кредитором останньої інстанції і не може використовувати широкий інструментарій для протидії кризі ліквідності, то комерційні банки, зазвичай, утримують більш суттєвий обсяг резервів, тим самим додатково стримуючи монетарне зростання [20].

За умов валютної ради уряд не може використовувати її активи для фінансування дефіциту бюджету шляхом продажу державних цінних паперів, що часто приводить до обмежувальної фінансової політики (англ. *constrain fiscal policy*) та наділяє монетарну політику дефляційною схильністю (англ. *impart a deflationary bias*) [21; 22]. Як наслідок усіх зазначених вище факторів, канонічна валютна рада здійснює

³ Під часовою невідповідністю розуміють ситуацію, коли монетарний суб'єкт заявляє про застосування однієї стратегії поведінки, а на практиці здійснює абсолютно інші заходи (особливо в кризовий період). У нашому випадку, в першу чергу, мова йде про ймовірність відмови від жорсткої прив'язки курсу.

⁴ Стерилізація – сукупність заходів монетарного суб'єкта (переважно операції на відкритому ринку) для протидії впливу профіциту чи дефіциту платіжного балансу на обсяг грошової пропозиції.

стримувальний вплив на економіку держави (англ. *contractionary effects on the economy*) [18].

Також для валютних рад характерна проблема, що традиційно гостро стоїть перед державами із низьким рівнем інфляції, а саме небезпека шоків безробіття (особливо зовнішніх шоків, які передаються через прив'язку до якірної валюти). Відсутність можливості оперативної реакції на них з допомогою девальвації, з часом, може привести до хронічного високого безробіття, яке, в свою чергу, породжує загрозу виходу із режиму валютної ради. Заради справедливості варто зазначити, що в умовах валютної ради імпульси безробіття є меншими ніж при традиційній фіксації [8].

На рис. 2 підсумовані основні переваги та недоліки канонічних валютних рад розглянутих крізь призму їх специфічних критеріїв.

Однак всі розглянуті вище особливості характерні для канонічних валютних рад. Сучасні ж валютні ради значною мірою відрізняються від своїх попередниць, що існували до 1980-х рр., тому їх іноді називають квазі-валютними радами (англ. *quasi-currency board* чи *currency board-like systems*). Так, у своїй монографії Г. Вольф [3] відмічає, що незважаючи на деякі спільні риси із канонічними валютними радами (фіксований паритет, забезпеченість і конвертація до

іноземного активу, обмеження на зміну режиму), сучасні ради вирізняються низькою ознак, насамперед пов'язаних із мотивацією створення та середовищем функціонування. По-перше, якщо основною метою ранніх валютних рад була переважно інтенсифікація торгівлі, то сучасні аналоги створюються, насамперед, задля досягнення стабільної монетарної політики. По-друге, потоки капіталів в минулому були менш волатильними (за деякими винятками) та менш інтенсивними. По-третє, «захист» курсової прив'язки був безумовною метою монетарної політики. По-четверте, основний масив ранніх валютних рад функціонував на залежних територіях і, на практиці, імплементувався Міністерством по справах колоній в Лондоні із символічним впливом локальних урядів [3]. До цих особливостей можна додати також п'ятий аспект – метаморфозу трансмісійного механізму із провідною роллю процентних ставок у ньому (а не розміру грошової пропозиції) [23].

Відрізняються і технічні критерії сучасних валютних рад. Зокрема, В. Козюк відмічає, що сучасні валютні ради перейняли частину «арсеналу» центральних банків, насамперед інструменти монетарної політики та функцію кредитора останньої інстанції. Вони стали значно м'якші від своїх попередниць і, серед іншого, передбачають можливість неповного

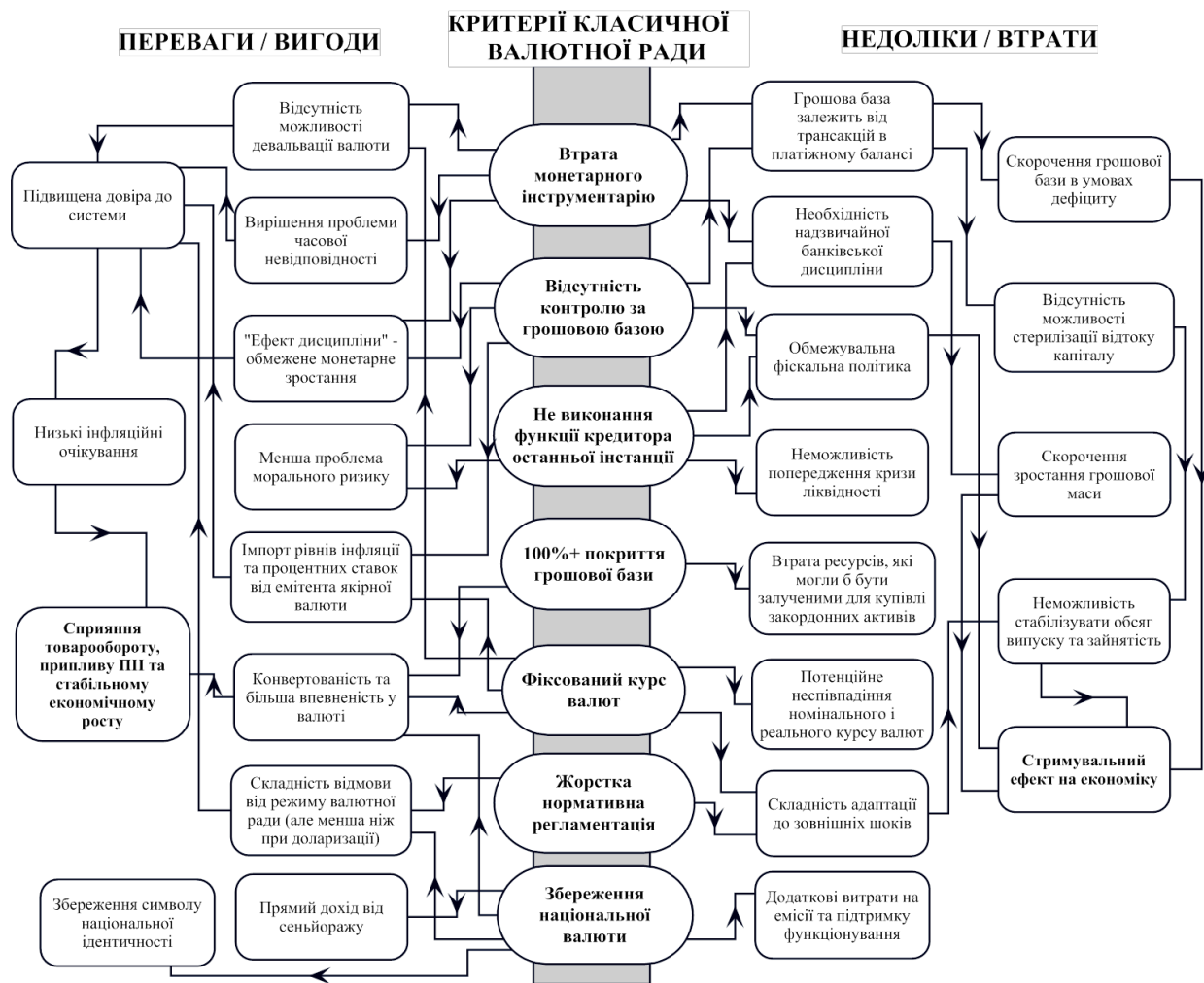


Рис. 2. Переваги та недоліки канонічної валютної ради

Джерело: доповнено та модифіковано автором згідно [20]

покриття грошової бази, здійснення операцій з управління ліквідністю на міжбанківському ринку, детермінацію процентних ставок, надання обмеженого кредитування уряду тощо [23].

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні валютні ради намагаються додати до традиційної переваги монетарної стабільності також елемент гнучкості, що, як показав історичний досвід, виявилось не так просто. Сучасні валютні ради зіткнулись із проблемою переоцінки національної валюти, дефіциту платіжного балансу, накопичення надмірних зовнішніх короткострокових боргових зобов'язань, недостатньою вірою у стабільність режиму та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Hanke S. H. Currency boards for developing countries: a handbook / S. H. Hanke, K. Schuler. – San Francisco, Calif : Ics Pr, 2015. – 120 p.
- Radkov R. V. The currency board in bulgaria: theoretical reflections and empirical results / R. V. Radkov, A. Zahariev. – Rochester, NY : Social Science Research Network, 2016.
- Wolf H. C. Currency boards in retrospect and prospect / H. C. Wolf, A. R. Ghosh, H. Berger, A.-M. Gulde. – Cambridge, Mass : MIT Press, 2008. – 262 p.
- Schuler K. Currency boards and dollarization / K. Schuler. – 2012.
- Ляшенко В. І. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию / В. И. Ляшенко. – Донецк : НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, 2012. – 370 p.
- Ліщинський І. Регулювання ринку цінних паперів в розвинутих країнах світу: досвід для України / М. Лизун, І. Ліщинський // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Vol. 2, No. 38.
- Ліщинський І. Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми / М. Лизун, І. Ліщинський // Економічний простір. – 2017. – No. 118. – P. 47–60.
- Rivera-Batiz L. A. Currency boards, credibility, and macroeconomic behavior / L. A. Rivera-Batiz, A. N. R. Sy // Annals of Economics and Finance. – 2013. – Vol. 14, No. 2. – P. 831–870.
- Feuerstein S. On the credibility of currency boards; review of international economics; / S. Feuerstein, O. Grimm // Review of international economics. – 2006. – Vol. 14, No. 5. – P. 818–835.
- Desquilbet J. B. Credibility and adjustment: gold standards versus currency boards / J. B. Desquilbet, N. Nenovsky. – William Davidson Institute at the University of Michigan, 2004.
- Imam P. A. Exchange rate choices of microstates / P. A. Imam // IMF Working Paper. – 2010. – Vol. 12.
- Pautola N. Currency boards in central and eastern europe : past experience and future perspectives / N. Pautola // Focus on transition. – 1998.
- Frankel J. A. Monetary policy in emerging markets: a survey / J. A. Frankel. – National Bureau of Economic Research, 2010.
- Kwan Y. K. Hong kong's currency board and changing monetary regimes / Y. K. Kwan, F. T. Lui. – National Bureau of Economic Research, 1996.
- Ghosh A. Currency boards: more than a quick fix? / A. Ghosh, A.-M. Gulde, H. C. Wolf // Economic Policy. – 2000. – Vol. 15, No. 31. – P. 269–335.
- Keefer P. Checks and balances, private information, and the credibility of monetary commitments / P. Keefer, D. Stasavage // International Organization. – 2002. – Vol. 56, No. 4. – P. 751–774.
- Schuler K. Currency boards / K. Schuler. – Fairfax Virginia : George Mason University, 1992.
- Ponsot J.-F. European experiences of currency boards: estonia, lithuania, bulgaria and bosnia and herzegovina / J.-F. Ponsot // Chapters. – Edward Elgar Publishing, 2006.
- Williamson J. What role for currency boards? / J. Williamson. – Peterson Institute for International Economics, 1995.
- Begovic S. An assessment of the sustainability and desirability of a currency board arrangement, with special reference to bosnia and herzegovina / S. Begovic. – Staffordshire University, 2014. – 587 p.
- Camilleri Gilson M.-T. Policy pre-commitment and institutional design / M.-T. Camilleri Gilson. – 2002.
- Treadgold M. Factors inhibiting deflationary bias in currency board economies: evidence from the colonial era / M. Treadgold // Australian Economic History Review. – 2006. – Vol. 46, No. 2. – P. 130–154.
- Козюк В.В. Валютні ради: колізії історичного досвіду та перспективи в умовах глобалізації / Козюк В.В. // Наука молода. – 2005. – Вип. 3. – С. 90–94.

УДК 336.226.322

Максименко А.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ОСОБЛИВОСТІ ТА КЛЮЧОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ: ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР

В статті конкретизовано ключові тенденції оподаткування ПДВ та ідентифіковано ціннісні орієнтири та пріоритети їх трансформації в глобальному масштабі. Доведено, що основними тенденціями в сфері непрямого оподаткування є відведення значної ролі непрямим податкам в державних доходах, зростання ставки податку на додану вартість та бази оподаткування. Уточнено економічні детермінанти сучасної податкової політики непрямого оподаткування та елімінація відмінностей щодо оподаткування ПДВ в глобальному вимірі. Обґрунтовано необхідність перетворення ПДВ в "федеральний" податок ЄС, з наступним розподілом його центральними органами Союзу.

Ключові слова: податкова гармонізація, податкове навантаження, база оподаткування, непряме оподаткування, податок на додану вартість

Максименко А.В. ОСОБЕННОСТИ И КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НДС: ГЛОБАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

В статье конкретизированы ключевые тенденции налогообложения НДС и идентифицированы ценностные ориентиры и приоритеты их трансформации в глобальном масштабе. Доказано, что основными тенденциями в сфере косвенного налогообложения является преимущество косвенных налогов в государственных доходах, рост ставки налога на добавленную стоимость и базы налогообложения. Уточнены экономические детерминанты современной налоговой политики косвенного налогообложения и элиминация различий налогообложения НДС в глобальном измерении. Обоснована необходимость преобразования НДС в «федеральный» налог ЕС, с последующим распределением его центральными органами Союза.

Ключевые слова: налоговая гармонизация, налоговая нагрузка, база налогообложения, не прямое налогообложение, налог на добавленную стоимость

Maksymenko A.V. FEATURES AND KEY TENDENCIES OF VAT TAXATION: GLOBAL MEASUREMENT

The article specifies the key trends of VAT taxation and identifies value benchmarks and priorities for their transformation on a global scale. Proved that the main tendencies in the field of indirect taxation are in the significant role of indirect taxes in state revenues, growth of the value added tax rate and tax base. The economic determinants of the modern tax policy of indirect taxation and the elimination of differences in VAT taxation in the global dimension were specified. The necessity of converting VAT into a "federal" EU tax, with the subsequent distribution of it by the central bodies of the Union is substantiated.

Key words: tax harmonization, tax burden, tax base, indirect taxation, value added tax

Постановка проблеми. Економічна глобалізація є вищим рівнем інтернаціоналізації господарського життя з небувалими масштабами і стрімкою динамікою міжнародного виробництва і обміну. Через економічну глобалізацію країни та їхні уряди змушені конкурувати на набагато глибших ринках, що призвело до змін у законодавстві, нормативно-правових актах та, найголовніше, в податках. З одного боку, глобалізація змушує країни знижувати свій рівень оподаткування, що в майбутньому, разом із зростаючою потребою в соціальних перевагах, може призвести до безпрецедентної заборгованості. З іншого боку, зниження податкових ставок в значній мірі може бути компенсоване розширенням податкової бази. В свою чергу оподаткування перетворилось на засіб стимулювання або обмеження споживання через застосування непрямих податків, зокрема ПДВ. Водночас, надмірне домінування розвитку форм і методів фіскального принципу формування податку сприяє ускладненню не тільки механізму розрахунку, сплати, а й деформації його мотиваційної основи як для платників податків, так і бюджетних інтересів держави. Потрібний системний аналіз та оцінка варіантних можливостей і економічної виправданості розвитку стимулюючого потенціалу ПДВ та доцільності зниження податкового навантаження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика непрямого оподаткування широко досліджувалась в економічних колах. Зокрема, концептуальні підходи непрямого оподаткування дістали належне висвітлення в численних публікаціях таких вчених, як В. Андрущенко, А. Афонсо, Р. Варсано, О. Васи-

лик, Р. Вебер, Д. Вілсон, В. Геєць, Д. Даймонд, М. Деверо, С. Колінйон, К. Найкел, В. Оутс, Р. Перротті, Г. Табелліні, В. Танзі, Г. Таубер, М. Уайт та інші. Однак, ряд аспектів цієї багатогранної наукової проблеми залишилися недостань розкритими. Зокрема, потребують конкретизації нові економічні детермінанти сучасної податкової політики непрямого оподаткування та елімінація відмінностей щодо оподаткування ПДВ в глобальному вимірі.

Мета дослідження. Мета даної статті полягає в уточненні особливостей та ключових тенденцій оподаткування ПДВ та визначенні ціннісних орієнтирів та пріоритетів їх трансформації в глобальному масштабі.

Виклад основного матеріалу. Непрямі податки є важливим елементом податкового регулювання держави оскільки складають суттєву частку надходжень державного бюджету. Непрямі податки, такі як ПДВ (Value Added Tax) та податок на з продажу (Goods and Services Tax (GST) прямо пов'язані з виробництвом, дистрибуцією та продажем товарів і послуг компанією, отже переплітаються з бізнес-моделлю компанії.

Як свідчать дані емпіричних досліджень, існує суттєвий взаємозв'язок між показниками ПДВ в країні і рівнем її розвитку. Доходи від ПДВ, ймовірно, будуть вище в економіці з більш високим рівнем доходу на душу населення, нижчою часткою сільськогосподарства і більш високим рівнем грамотності [1]. ПДВ є ефективним інструментом збору доходів, отже, його ефективність безпосередньо впливає на мобілізацію бюджетних коштів, макро-економічну стабільність і розвиток.

У порівнянні з альтернативними варіантами непрямого оподаткування ПДВ має більший потенціал: він, як правило, носить більш широкий характер і відображається в рахунках-фактурі, що допомагає поліпшити дотримання законодавства і сплату податків. Зауважимо також, що ПДВ може усунути каскадну проблему, типову для податку з обороту. Слід відзначити ясну і послідовну тенденцію до більш широкого використання ПДВ для збору надходжень податку з продажів серед країн ОЕСР, зокрема ПДВ стає кращим податком з продажів в країнах ОЕСР, хоча країни як і раніше в значній мірі залежать від збору прибуткового податку.

ПДВ один з наймолодших податків, що був інтегрований до податкових систем країн Західної Європи лише у середині ХХ ст. Введення податку на додану вартість було зумовлено необхідністю отримання додаткових стабільних надходжень до державного бюджету для відновлення економік після Другої Світової війни. Крім того, необхідність застосування такого чинника як додана вартість на об'єкт оподаткування в європейських економіках була зумовлена побудовою спільного ринку. Зокрема, Римський договір про створення Європейського економічного Співтовариства (ЄЕС) 1957 року передбачав розробку і застосування низки заходів, спрямованих на гармонізацію систем непрямого оподаткування країн-членів, а наявність ПДВ у податковій системі стало обов'язковою умовою вступу до ЄЕС. Першою країною, яка ввела даний податок стала Франція, де в 1968 році було введено ПДВ у сучасному вигляді [2].

Адміністрування ПДВ в країнах-членах Європейського Союзу на наднаціональному рівні регламентується Директивами, хоча положення про необхідність гармонізації як прямих, так і непрямих податків містяться й в установчих договорах Співтовариства. Основною є Директива Європейської Комісії 2006/112 (останні правки та доповнення внесені Директивою 2016/856).

Згідно даної Директиви мінімальний рівень стандартної ставки, нижче якого не можуть знижуватися національні ставки ПДВ, становить 15% (верхня межа не встановлена). Зменшена ставка (не менше 5%) може застосовуватися тільки до окремих товарів та послуг, такі як продукти харчування, фармацевтичні товари і медичне обладнання, книги, газети, послуги пасажирського транспорту та деякі інші. Пільгові ставки (не нижче 5%) можуть застосовуватися також до поставок природного газу та електро-

енергії за умови, що їх застосування не спотворює умови конкуренції. Проте зазначені загальні правила допускають ряд винятків. По відношенню до обмеженого переліку товарів першої необхідності, включаючи дитяче харчування, взуття та одяг, дозволяється застосування наднизьких (менше 5%) або нульових ставок.

Основними тенденціями в сфері непрямого оподаткування є відведення значної ролі непрямим податкам в державних доходах, зростання ставки податку на додану вартість та бази оподаткування (Рис. 1). За останні десять років середній рівень ПДВ в країнах ОЕСР зріс з 17,8% до 19,2%. На 2015 рік непрямі податки склали третю частину всіх податкових надходжень країн ОЕСР. Середня ставка ПДВ складала 19,2% у 2016 році. Тим не менш, у 2015 та 2016 роках тенденція до збільшення ПДВ вповільнилася, що пов'язано зі зменшенням ставки Румунією з 24 до 20%, Ізраїлем – з 18 до 17%. Інші ж країни (Австрія, Бельгія, Естонія, Греція та Норвегія) розширили базу оподаткування або ж підняли ставку ПДВ.

Тенденція до переходу нових країн на систему ПДВ свідчить про зростаючу роль непрямих податків для економік світу. Більше ніж 160 країн зараз використовують даний вид податку, у 2016 році до них приєдналися ще Пуерто Ріко, Коста Ріка. Оскільки юрисдикції США переходять на систему ПДВ, США може прийняти її також. В Китаї уряд розповсюдив використання ПДВ на нові сфери: нерухомість, операції з власністю, фінансові транзакції, страхові та послуги для населення.

Фактичні ставки ПДВ, в країнах-членах Європи визначені національним законодавством з урахуванням наведених вище директив. В 2016 році стандартна ставка ПДВ в країнах ЄС коливалась від 17% (у Люксембурзі) до 27% в Угорщині. Повний перелік ставок, що діяли в 2016 році узагальнено в табл. 1.

На 2017 рік майже усіма країнами ЄС передбачено введення ряду змін, які стосуються адміністрування ПДВ. Як правило, дані зміни стосуються зміни ставок на певні категорії товарів/послуг, вимог щодо об'єму товарообороту необхідного для повернення ПДВ та посилення санкцій за шахраювання в даній сфері.

В законі про державний бюджет на 2017 рік італійським урядом було прийнято ряд податкових змін, зокрема щодо ПДВ. Так планується до 2019 року підвищити базову ставку до 25,9%. Дане підвищення здійснюватиметься в два етапи: з 22%

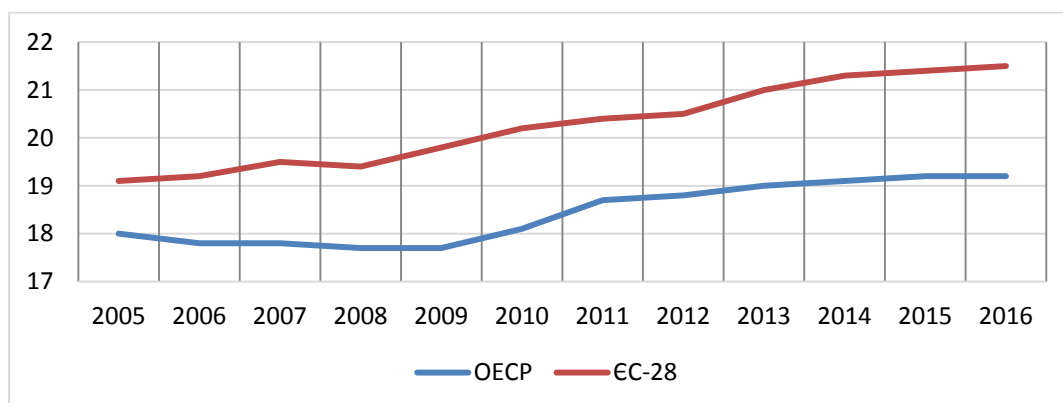


Рис. 1. Середня ставка ПДВ в країнах ОЕСР та ЄС-28, %

Джерело: Складено автором на основі [3]

Таблиця 1

Ставки ПДВ в країнах ЄС в 2016 році

Країна	Пільгова ставка	Знижена ставка	Стандартна ставка
Бельгія	-	6 / 12	21
Болгарія	-	9	20
Чехія	-	10 / 15	21
Данія	-	-	25
Німеччина	-	7	19
Естонія	-	9	20
Ірландія	4,8	9 / 13,5	23
Греція	-	6 / 13	24
Іспанія	4	10	21
Франція	2,1	5,5 / 10	20
Хорватія	-	5 / 13	25
Італія	4	5 / 10	22
Кіпр	-	5 / 9	19
Латвія	-	12	21
Литва	-	5 / 9	21
Люксембург	3	8	17
Угорщина	-	5 / 18	27
Мальта	-	5 / 7	18
Голандія	-	6	21
Австрія	-	10 / 13	20
Польща	-	5 / 8	23
Португалія	-	6 / 13	23
Румунія	-	5 / 9	20
Словенія	-	9,5	22
Словакія	-	10	20
Фінляндія	-	10 / 14	24
Швеція	-	6 / 12	25
Великобританія	-	5	20

Джерело: за даними Європейської Комісії [4]

до 24% в 2018 році та з 24% до 25,9% в 2019. Знижена ставка буде з 2018 року підвищена з 10% до 13%. Для групи товарів, що обкладаються ПДВ за ставкою 4% зміни не передбачені [5].

В Бельгії планується знизити ПДВ на електронні книжки з 21% до 6% [6]. В Люксембурзі навпаки, ставка на дану групу товарів буде підвищена з 3% до 17,4%.

Хорватія навпаки в 2018 році планує знизити стандартну ставку ПДВ з 25% до 24%. В той самий час товари та послуги категорії "ресторанний бізнес" будуть оподатковуватись за стандартною ставкою, а не за зниженою в розмірі 13% [7]. Напротивагу, в Чехії ставка для даної категорії з 2017 року знижена з 21% до 15%. Окрім цього в Чехії з 2017 року ПДВ на газети знижено з 15% до 10%. В Хорватії на вищезгадану категорію з 2017 року також знижено ставку ПДВ з 27% до 9%.

В Естонії було підвищено ПДВ на послуги готельного бізнесу з 9% до 14%. В перспективі планується довести ставку для даної категорії до 20%.

Щодо Фінляндії, то в даній країні з 2017 року запущено нову систему для заповнення податкових декларацій – OMAVERO, а також введено обов'язкове заповнення електронних податкових декларацій. Щоквартальні декларації на повернення ПДВ зможуть подавати лише підприємства з річним оборотом менше €100 000. Окрім цього передбачено збільшення штрафів за недотримання термінів подачі [8]. Кіпр з травня 2017 також вводить обов'язкове онлайн-заповнення ПДВ декларації. Нововведення Польщі також стосуються головним чином поси-

лення відповідальності та підвищення штрафів за шахрайство в сфері ПДВ.

У Франції розглядається можливість підвищення стандартної ставки на 2%. У Румунії навпаки продовжується зниження стандартної ставки ПДВ: в 2016 році вона була зменшена з 24% до 20%, а в 2017 становить 19% [9].

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок про те, що для країн Європейського Союзу немає чіткої спільної тенденції, яка б пояснювала зміни в ставках ПДВ та їх адміністрування в різних країнах. Усі рішення приймаються країнами індивідуально, виходячи з власних особливостей розвитку.

Наступною тенденцією у сфері непрямого оподаткування є те, що розвиток електронної торгівлі призводить до втрати податкових надходжень урядами країн. Це пов'язано з тим, що вартість більшості товарів, які замовляються фізичними особами, не досягає межі оподаткування (не сплачується імпортне мито, ПДВ), а їх обсяги сягають мільйонів. На багатьох ринках такі вантажі низької вартості надають перевагу іноземним постачальникам над місцевими виробниками. Уряди країн ініціюють зменшення межі оподаткування імпортних товарів практично до нуля. В теорії будь-який імпортер буде оподатковуватись. Але на практиці це збільшить адміністративні навантаження на митні органи і уповільнить траскордонне переміщення товарів. Туреччина з червня 2016 року зобов'язала перевізників та логістичні компанії повідомляти сукупний обсяг вантажів від постачальника, незалежно від кількості покупців. В Євросоюзі визнали необхідність сплати

ПДВ в країні доставки товару, у випадку поставки приватним особам. Швейцарія планує впровадити подібну процедуру з 2017 року [10].

З огляду на вищенаведене, в квітні 2016 року Європейською Комісією був представлений план заходів, які в перспективі мають сприяти повній гармонізації адміністрування ПДВ в межах Європейського Союзу [11].

Згідно даного документу На даний момент найбільш нагальною проблемою для ЄС є так званий "VAT gap" – тобто різниця між потенційно можливими та фактично отриманими надходженнями країн від ПДВ. Сьогодні цей розрив становить близько 16% і є наслідком, як правило, податкових шахраювань. Подолання даної проблеми Європейська Комісія головним чином вбачає шляхом посилення кооперації національних урядів, впровадженням більш ефективного податкового адміністрування, збільшення ефективності системи покарань за порушення податкового законодавства. Дані заходи більш детально викладені документі під назвою «20 заходів з подолання розриву в ПДВ» [12].

Окрім цього зусилля Європейської Комісії також спрямовуються на усунення ПДВ-бар'єрів для підприємств електронної комерції та малого і середнього бізнесу, які діють на спільному європейському ринку.

На сьогоднішній день європейський ринок все ще залишається гетерогенним щодо ПДВ. По-перше, існують різні ставки податку, а по-друге, процедура обчислення і сплати ПДВ при торгівлі всередині країни істотно відрізняється від аналогічної процедури при торгівлі між різними країнами ЄС. У перспективі в рамках ЄС передбачається перехід на уніфіковану систему збору ПДВ в міжнародній торгівлі, за якої який податок буде стягуватися за місцем походження товару (а не за місцем призначення, як зараз). Це означає, що при продажу товару, скажімо, з Великобританії до Франції, продавець буде включати в ціну ПДВ, а покупець буде отримувати податкові відрахування в розмірі сплаченого ПДВ, точно так само, як і при торгівлі всередині країни.

Передувати створенню єдиного ПДВ-простору ЄС має розробка єдиного режиму ПДВ при здійсненні транскордонної торгівлі товарами та послугами. Проект даного режиму має бути представлений в 2017 році.

Однак на шляху до запровадження цієї системи стоять серйозні політико-економічні перешкоди. По-перше, для збереження економічної нейтральності за такої системи необхідна уніфікація ставок податку у всіх країнах ЄС. Можна вважати, що розрив у рівні податку на додану вартість в окремих країнах ЄС буде поступово зменшуватися, головним чином за рахунок скорочення числа знижених ставок, але національні особливості оподаткування збережуться і надалі. В той самий час планується надати більше свободи членам співтовариства в питаннях визначення ставок ПДВ.

Окрім цього обговорюється можливість перетворення ПДВ в «федеральний» податок ЄС, з наступним розподілом його центральними органами Союзу. До руху в цьому напрямку країни-учасниці ЄС в даний час ніяк не готові, так як це означало б сер-

йозне обмеження національного суверенітету в бік централізації європейської влади.

Висновки. Оскільки податкова політика країн світу визначається різними регуляторними вимогами та рівнями ризику, то узагальнення досвіду застосування сучасних моделей податкових систем дозволило визначити напрямки трансформації податкового регулювання. Доведено, що основними тенденціями в сфері непрямого оподаткування є відведення значної ролі непрямим податкам в державних доходах, зростання ставки податку на додану вартість та бази оподаткування. Конкретизовано економічні детермінанти сучасної податкової політики непрямого оподаткування та елімінація відмінностей щодо оподаткування ПДВ в глобальному вимірі.

Отже, планується створити більш сприятливе податкове середовище для європейських підприємців, стимулювати транскордонну торгівлю та мінімізувати втрати від шахрайств, пов'язаних з ПДВ. З огляду на перелічені вище труднощі, які постають перед Європейською Комісією на шляху гармонізації адміністрування ПДВ, сьогодні єдина загальноєвропейська система ПДВ поки залишається лише на папері, не дивлячись на всі переваги, які вона обіцяє платникам податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ebrill et al. The Modern VAT. 2001. Washington D.C.: IMF.
2. Воронська Г. ПДВ: Історія розвитку та міжнародна практика / Податкова правда. – №5 – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vvplawfirm.com/ru/publicationsall/55-pubcat/226-2012-03-15-14-24-52>
3. OECD Consumption tax trends [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm>,
4. European VAT-rates – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vatlive.com/vat-rates/european-vat-rates/>
5. Italy VAT increase to 25.9% 2019 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vatlive.com/vat-news/italy-vat-increase-to-25-9-2019/?referrer=https://www.google.com.ua/&lastReferrer=www.vatlive.com>
6. Belgium 6% e-book VAT – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vatlive.com/vat-news/belgium-6-e-book-vat/?referrer=https://www.google.com.ua/&lastReferrer=www.vatlive.com>
7. Croatia VAT changes – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vatlive.com/vat-news/croatia-vat-changes-2/?referrer=https://www.google.com.ua/&lastReferrer=www.vatlive.com>
8. Finland 2017 VAT changes – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vatlive.com/vat-news/finland-2017-vat-changes/?referrer=https://www.google.com.ua/&lastReferrer=www.vatlive.com>
9. Romania cuts VAT to 19% 2017 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vatlive.com/vat-news/romania-cuts-vat-to-19-2017/?referrer=https://www.google.com.ua/&lastReferrer=www.vatlive.com>
10. Indirect Tax in 2016. A review of global indirect tax developments and issues. [Електронний ресурс] – Режим доступу: - <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-indirect-tax-developments-in-2016/%24FILE/ey-indirect-tax-developments-in-2016.pdf>
11. EC: Action Plan on VAT – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_148_en.pdf
12. EC: 20 measures to tackle the VAT gap – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/tax_cooperation/vat_gap/2016-03_20_measures_en.pdf

УДК 339.92:658.14

Петрашко П.Г.

*професор кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Петрашко О.П.

експерт ІСУ

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОРТФЕЛІВ

У статті представлено дослідження інструментарію формування оптимальних інвестиційних портфелів на прикладі британських компаній. Були проаналізовані методичні підходи до формування оптимального інвестиційного портфелю за різними його типами: інвестицій в ріст, інвестицій у вартість та інвестицій в дохід. Запропоновано механізм скринінгу акцій компаній в залежності від рівня ризику (максимального та сталого) для формування різних типів оптимальних інвестиційних портфелів.

Ключові слова: портфель інвестицій, оптимальний інвестиційний портфель, скринінг ринку, фільтри-критерії відбору.

Петрашко П.Г., Петрашко А.П. ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ

В статье представлено исследование инструментария формирования оптимальных инвестиционных портфелей на примере британских компаний. Были проанализированы методические подходы к формированию оптимального инвестиционного портфеля в зависимости от его типа: инвестиций в рост, инвестиций в стоимость и инвестиций в доход. Предложен механизм скрининга акций компаний в зависимости от уровня риска (максимального и устойчивого) для формирования разных типов оптимальных инвестиционных портфелей.

Ключевые слова: портфель инвестиций, оптимальный инвестиционный портфель, скрининг рынка, фильтры-критерии отбора.

Petrashko P.G., Petrashko O.P. FORMATION OF OPTIMAL INVESTMENT PORTFOLIOS

The article presents a study of the toolkit for the formation of optimal investment portfolios by the example of British companies. Methodical approaches to the formation of the optimal investment portfolio were analyzed depending on its type: investment in growth, investment in value and investment in income. A mechanism for screening shares of companies depending on the level of risk (maximum and stable) for the formation of different types of optimal investment portfolios is proposed.

Keywords: portfolio of investments, optimal investment portfolio, market screening, filter-selection criteria.

Постановка проблеми. Ризики інвестування можна виміряти кількісно за допомогою моделювання даних про підвищення та падіння курсів акцій за день. Таку модель можна використовувати як інструмент підвищення дохідності інвестицій. Досвідчений інвестор обирає акції, дохідність яких максимальна, а ризик мінімальний. За сучасною теорією портфелю виграє той, хто може забезпечити надвисоку дохідність при самому низькому ризику та сформувати оптимальний портфель з перевагами порівнянні з іншими інвестиційними портфелями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна теорія портфелю Гаррі Марковица, лауреата Нобелівської премії з економіки, визначає комплексну схему диверсифікації інвестицій, яка забезпечує оптимальне співвідношення між ризиком та винагородою [1; 2]. Оптимальне співвідношення ризику та дохідності для кожного інвестора лежить на межі ефективності. Ця межа уявляє собою сукупність портфелів (а не окремих цінних паперів) з максимальною дохідністю для кожного рівню ризику. Оптимальний портфель – це портфель на ефективній межі з найвищою корисністю для даного інвестора. Щоб розрахувати межу ефективності у випадку набору із 1000 акцій для усіх можливих портфелів з використанням методу Марковица потрібно не менше 499 500 вирахувань [2].

З цієї точки зору, цікавим є дослідження залежності рівню ризику портфелю від кількості акцій у ньому. Рівень дисперсії портфелю різко падає, якщо кількість акцій у ньому збільшується від 1 до 12 та коливається в незначних межах, якщо у портфелі 12 та більше акцій [3, с. 28].

Для різних класів активів характерні різні ризики. Акції – найбільш ризиковий інструмент інвестування. Для нівелювання ризиків інвестування в акції диверсифікують їх вибір за секторами та ком-

паніями, порівнюють ризик з середнім по фондовому ринку і т.д. По векселям та облигаціям зазвичай сплачується фіксований дохід. Коли процентні ставки підвищуються, усі активи з фіксованою фінансовою ставкою падають в ціні. А коли ставки зменшуються, то курс таких активів, навпаки зростає. Розміщення коштів на рахунках дозволяє отримувати проценти. Зазвичай це не фіксована, як у випадку облигацій процентна ставка, тому в цьому випадку існує ризик, що вона впаде. Державні гарантії (страхування ощадних рахунків) знижують ризики таких активів, і він нижчий від ризиків при інвестиціях в облигації, та значно нижчий від інвестицій в акції. Золото та інші дорогоцінні метали не приносять прибутку при інвестуванні, а навпаки вимагають затрат на їх зберігання. Їх вартість залежить від попиту та пропозиції. Ризик в цих операціях визначається на основі ліквідності та валютного курсу. Реальні активи, зокрема, нерухомість, предмети мистецтва, антикваріат, дуже важко оцінити через нерегулярність угод. Від таких активів не буде ніяких грошових надходжень та вони вимагають затрат на страхування, збереження і оцінку.

Структуризацію методологічних підходів формування оптимального інвестиційного портфелю досліджували гурту портфельного інвестування [5; 6; 7] та молоді дослідники – практики, що оперують на інвестиційних ринках [8; 9; 10]. Шарп В, Грем Б., Маркквіц Г., Харрісон М. досліджували дану тематику крізь призму диверсифікації портфелю визначаючи портфельну політику активного та пасивного інвестора, які мали різні пріоритети для формування портфелю. Ключові акценти диверсифікації портфелю стосувались збалансованого співвідношення активів та ре балансування активів в залежності від коваріації портфельного ризику [5; 6; 7]. В сучасному бізнес-середовищі практики досліджують конструк-

ції структурної диверсифікації глобального портфелю на основі хеджування проти чотирьох основних ринкових режимів: інфляційного буму, дефляційного буму, стагфляції та дефляційного спаду [8; 9]. Структурна диверсифікація глобального портфелю пов'язана з тим, що різні класи активів по-різному реагують на різні економічні режими. Моделі поведінки цих активів, а саме акцій, облігацій та інших інструментів фондового ринку, у відповідь на стан справ в економіці носять структурний характер в силу існуючих механізмів ціноутворення кожного активу. Запропонований структурно-диверсифікований портфель не є ідеальним рішенням. Натомість, він створює обмеження для інвесторів з акцентом на проблемі диверсифікації в основних економічних режимах.

Було також визначено, що оптимізація на основі наївного ризику є вразливою для великих вибухів навіть у добре виражених глобальних портфелях протягом періодів, подібних до 2008 року. Знову ж таки, це пов'язано з тим, що наївні оптимізації не можуть контролювати періоди, коли активи, які є відносно некорельованими при ситуаційних умовах стають високо корельованими і сильно нестабільними під час екстремальних фінансових стресів [10].

Ціль статті. Дослідження інструментарію формування оптимальних інвестиційних портфелів на прикладі британських компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо формування оптимального інвестиційного портфелю з використанням різних підходів на при-

кладі британського портфелю інвестицій в ріст, портфелю інвестицій у вартість та в дохід (див. табл. 1).

Для різних цілей необхідні різні портфелі. Портфель росту – це інвестиції у компанії, прибуток який вже зростає, або очікується його ріст. Інвестора цікавить поточний курс акцій компанії на багато менше ніж їх ріст. За визначенням Ралфа Уагнера, інвестування у вартість основоюється, в основному, на статичному підході з концентрацією на сьогоднішній вартості компанії [9]. Інвестора, в цьому випадку цікавить поточний курс акцій і він очікує, що інші інвестори змінять своє ставлення до обраної компанії на краще. Якщо компанія знаходиться на стадії реорганізації, то той, хто інвестує у вартість, може купити її акції у розрахунок на покращення її основних показників діяльності. Використання портфелю інвестицій в дохід означає, що інвестора в першу чергу цікавить розмір та темп росту доходу, тобто потрібен сталий, швидко зростаючий дохід, який забезпечує поступове збільшення дивідендів.

Скринінг акцій британського портфелю інвестицій в ріст, у вартість та дохід виконано з використанням інструментарію REFS Online на основі фільтрів-критеріїв відбору (див. табл. 1).

Використання скринінгу ринку акцій компаній необхідно для визначення, які ж саме акції в даний період можна розглядати, як акції росту. Результати відбору наведені в табл. 2. Основний недолік вказаних фільтрів-критеріїв відбору у тому, що вони використовують дані минулих періодів. Саме тому аналі-

Таблиця 1

Інструментарій формування оптимальних інвестиційних портфелів

Скринінг ринку(фільтри-критерії відбору акцій компаній для портфелю)							
Ціна/прибуток	Ціна/Балансова вартість	Ріст прибутку на акцію	Дохід дивідендів	Динаміка курсу акцій	Покриття дивідендів	Ринкова капіталізація	Динаміка прибутку
Портфель інвестицій в ріст							
В	Н	В	Н	Р	-	-	-
Портфель інвестицій у вартість							
СН	СН	СН	СВ	-	більше однократного	В	-
Портфель інвестицій в дохід							
-	-	В	В	-	В	-	з Н до В

В – високий рівень, СВ – самий високий рівень, Н – низький рівень, СН – самий низький рівень, Р – позитивна динаміка,

Складено на основі: [5; 6; 7; 8; 10]

Таблиця 2

Результати скринінгу акцій компаній: британський портфель росту

Компанії	Спеціалізація	Аргументи «за»	Аргументи «проти»
Aggreko	Мобільне енергопостачання. Регулювання температури та подача безмасляного зжатого повітря	1.Низька залежність від галузей, темп росту яких падає. 2.Ріст в секторі виробництва харчових продуктів. 3.Високі продажі в першій половині року. 4.Переваги реорганізації	1.Низькі оцінки CEO 2.Невисокі прибутки від продажів. 3.Низька конкуренція з ключовими агентами ринку.
AstraZeneca	Фармацевтичний гігант. Головні продукти: «лозек» «нексиум» «зетрил» «селокин».	1.Хороша динаміка продажів 2.Позитивні відгуки про лікування	1.Висока конкуренція на ринку 2.Спад прибутків із завершенням строків дії патентів
Royalblue Group	Продаж ліцензій на використання пакету послуг	1.Високий клас управління портфелем замовлень 2.Всесвітній ріст 3.Масштабність портфеля замовлень фінансового сектору	1.Залежність від світової тенденції зниження темпів росту затрат на технології 2.Монопродуктова компанія 3.Сниження росту попиту
StJames Place Capital	Група провайдер фінансових послуг	1.Зростання попиту на пенсійне забезпечення 2.Спеціалізується лише на високоприбуткових напрямках бізнесу 2.Високий клас менеджменту	1.Низька інформативність звітів 2.Відсутність диверсифікації торгових мереж продажів

Складено на основі [7, с. 125-127]

тики використовують подібний інструментарій лише як відправний пункт для подальшого аналізу.

Після відбору акцій компаній британського портфелю інвестицій в ріст потрібно визначити достатній рівень ризику. За методом технічного аналізу для визначення бети (процентної зміни курсу акцій відносно процентної зміни ринкового індексу) були визначені середньозважені бети акцій (на основі бет окремих акцій) і співставлені з бетою портфелю та бетою ринку.

Спеціалісти вважають, що відбір акцій для портфелю інвестицій у вартість слід здійснювати за фільтрами-критеріями: низькі коефіцієнти ціна/прибуток та ціна/балансова вартість, висока дохідність та низькі темпи росту (див. табл. 1). Такі компанії можуть мати значні активи, які не в повній мірі відображені в курсі акцій, та високий і стабільний прибуток, який дозволяє сплачувати високі дивіденди.

Зазвичай такі компанії ростуть повільно, що є їх недоліком для інвестора. Висока дохідність та низький прибуток – можуть означати, що компанія має фінансові труднощі. Результати скринінгу акцій

британського портфелю інвестицій у вартість представлено в табл. 3.

Для формування портфелю інвестицій в дохід, в першу чергу потрібно визначити перелік акцій з допустимим доходом (2.5-3%). Результати скринінгу акцій британського портфелю інвестицій в дохід представлено в табл. 4.

Спеціалісти не рекомендують обирати акції з над високою дохідністю. Інвестора повинно цікавити зростання прибутку, а тому потрібно виключити ті акції, до яких ця вимога не задовольняється. Критерії відбору включають також скринінг по покриттю дивідендів (не нижче ніж в 1,3 рази), на предмет росту прибутку (від 4% до 8%, повинна бути позитивна динаміка).

Відбір акцій в залежності від рівня ризику для формування оптимальних інвестиційних портфелів за різними їх типами представлено в табл. 5.

Наступний етап формування оптимального портфелю інвестування – це порівняння власне складеного портфелю з портфелями професіоналів.

Таблиця 3

Результати скринінгу акцій компаній: британський портфель інвестицій у вартість

Компанії	Спеціалізація	Аргументи «за»	Аргументи «проти»
British Polythene	Виробництво пакування для промисловості та побуті	Зниження затрат в результаті реструктуризації	1.Зниження оборотності капіталу 2.Високий борг
Firth Rixson	Машинобудівна компанія	Ріст оборотності капіталу	Вплив світового спаду
Lambert Howarth	Виробництво та постачання взуття та товарів домашнього вжитку	Висока адаптація до зниження прибутків	1.Падіння продажів і прибутків 2.Слабкість підрозділу Marks & Spencer
London Clubs International	Володіє 11 казино	7 лондонських казино процвітають	Над високі амбіції проекту «Aladdin»
Lookers	Продаж, прокат та ремонт автомобілів, аграрної техніки і мотоциклів	Сталий споживчий попит у Великій Британії	Аграрний підрозділ може постраждати через загострення хвороби «ящур»
Low and Bonar	Пластмаса та спеціальні матеріали	1.Нова продукція 2.Зниження затрат 3.Ріст виробництва	Залежність від зниження темпів росту попиту у Європі та Америці
McLeod Russel	Виготовлення матеріалів для систем фільтрації	Хороший прогноз для ринку повітряних фільтрів	Сповільнення темпів росту ринку
SinclairHoldings	Виробництво товарів для садівництва, дому та домашніх тварин	Розробка нових перспективних продуктів	Сезонний попит на продукцію садівництва

Складено на основі [7, с. 135-139]

Таблиця 4

Результати скринінгу акцій компаній: британський портфель інвестицій в дохід

Компанії	Спеціалізація	Аргументи «за»	Аргументи «проти»
Bellway	Будівництво житла, продаж його в розстрочку і страхування	1.Сталий попит на послуги в регіонах 2.Зниження залежності споживачів від циклічних змін процентних ставок (70% нових закладних мають фіксований процент)	1.Здороження ціни землі під будівництво 2.Можливий спад розвитку у Великій Британії
Clinton Cards	Торгівля вітальними картками через свою британську мережу	1.Оновлення торгової мережі 2.Ріст дивідендів	Скорочення споживчих затрат
Fuller Smith and Turner	Великий британський пивоварний концерн	1.Є можливість пережити спад 2.Нарощення виробництва 3.Придбання пивних потужностей	Стабілізація продажів пива
McAlpine (Alfred)	Будівництво житла	1.Зростання попиту 2.Підвищення норми операційного прибутку 3.Значні резерви 4.Можливості пов'язані з консолідацією в галузі	Великі виробничі цикли в будівництві (зокрема в житловому)
Vardy (Reg)	Британський дистриб'ютор автомобілів, дилерські та ремонтні агенції, франшиза грузового транспорту	1.Розширення мережі. 2.Високі споживчі затрати 3.Низькі ціни на не нові автомобілі	Падіння цін на не нові автомобілі в Великій Британії

Складено на основі [7, с. 141-144]

Таблиця 5

Компанії	Рівень ризику портфелю	Мах ризик	Сталий ризик
Портфель інвестицій в ріст	1,46		
ARM		+	
SurfControl		+	
Telewest		+	
StJames Place			+
Fitness First			+
AstraZeneca			+
Портфель інвестицій у вартість	1,15		
Lambert Howarth		+	
London Clubs		+	
Low and Bonar		+	
BPI			+
Macleod Russel			+
Enterprise Oil			+
Портфель інвестицій в дохід	1,27		
Royal Bank of Scotland		+	
Clinton Cards		+	
GlaxoSmithKline			+
Fuller, Smith and Turner			+
East Surrey Holdings			+

Складено на основі: [5; 6; 7; 8; 10]

Так професійним портфелем росту вважають ABN AMRO UK Growth фонд Найджела Томаса, головний підхід якого формування портфелю за тематичним принципом та тільки хорошими акціями. Це найбільш сталі сектори : фармацевтика, машинобудування, засоби масової інформації, банки, випуск комплектуючих до електроніки, будівництва та автомобільної промисловості. 10 найбільших пакетів акцій фонду на 7.04.2001 р.: Cobham – 2,8%, GlaxoSmithKline – 2,66%, Rolls Royce – 2,4%, Royal Sun Alliance – 2,3%, Compass Group і Safeway – по 2,2%, AstraZeneca і Vodafone – по 2,1%, Royal Bank of Scotland – 2% [11].

Fidelity Special Values plc – трастовий фонд створений у 1994 р., за п'ять років своєї діяльності дохідність складала 147% [7, с. 139]. Ключа ціль інвестування – пошук компаній, курс акцій яких не відображає їх потенціалу. Це можуть бути компанії, що реорганізуються чи працюють у непопулярних галузях, тобто такі відношення до яких може змінитися. Керівник фонду використовує елементи технічного аналізу, аналізує графіки. На початку 2001 р. портфель інвестицій фонду у вартість включав безпрограшні акції старої економіки: 25% – акції промислових, хімічних та машинобудівних компаній, 20% – акції фірм роздрібно торгівлі та виробників споживчих товарів, 20% – акції компаній, що надають фінансові послуги. З нової економіки в портфель інвестування у вартість попали лише акції компанії Iceland (електронна торгівля) та British Airways (онлайн-замовлення квитків).

Фонд ABN AMRO UK Income за період 1996-2001 рр. збільшився на 183%. Портфель інвестування фонду включає першокласні високодохідні акції та акції мілких компаній, які мають потенціал до збільшення дивідендів [11].

Висновки. Методи управління капіталом представляють собою набір суб'єктивних та сумнівних правил. Для того, щоб уникати лишніх ризиків при управлінні капіталом та приймати коректні торгові рішення необхідно обґрунтовувати їх з використанням теорії ймовірностей, статистики та сучасної теорії портфеля. Торгівля акціями завжди досить складне заняття. Коли трейдери вивчають ті чи інші концепції,

у них зазвичай виникає хибне відчуття сили. Тобто, складається уявлення, що те, що нібито дуже важко зробити, насправді є легким якщо знати механіку процесу. Але насправді це не так. Вивчення теоретичних концепцій не зробить трейдерів кращими, тому що воно не покращить фактори часу входження їх на ринок чи виходу з нього, не покращить їх торговий вибір. Ці задачі потрібно буде вирішувати, навіть після вивчення теоретичних концепцій.

Одним з головних завдань для дослідників в галузі фінансів при формуванні оптимального інвестиційного портфелю залишається прогнозування прибутковості акцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Markowitz Harry M. Portfolio Selection / H. Markowitz // Journal of Finance. 1952. Vol. 7., № 1. – P. 71–91. Global Investment Trends Monitor. URL: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unctad.org/dia.
2. Fabozzi Frank J., Markowitz Harry M. The Theory and Practice of Investment Management. Hoboken, NJ: Wiley. 2002. 235 p.
3. Aswath Damodaran Investment Valuation, New York: Wiley, 1996. – p. 28
4. Wagner Ralph, Mattlin Everett A Zebra in Lion Country / R. Wagner, E. Mattlin // London: Simon and Schuster, 1999
5. Грэм Б. Разумный инвестор: Полное руководство по стоимостному инвестированию / Бенджамин Грэм; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 568 с.
6. Sharpe W. Portfolio Theory and Capital Markets / W. Sharpe // Fifth edition. New York: John Wiley & Sons, 2008. 340 p.
7. Харрисон Марк Искусный инвестор. Управляйте своими инвестициями профессионально / М. Харрисон // Пер. с англ. Е. Пестеревой. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. – 272 с.
8. Structural Diversification for All Seasons [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gestaltu.com/2013/10/dynamic-asset-allocation-for-practitioners-part-i-policy-portfolios.html/>
9. Шагардин Д. Глобальный портфель на все времена / Д. Шагардин // Cbonds Review. – Август 2014. – С. 54-57, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://brokerkf.ru/doc/August_2014_DShagardin.pdf
10. Dynamic Asset Allocation for Practitioners Part IV: Naive Risk Parity [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gestaltu.com/2013/10/dynamic-asset-allocation-for-practitioners-part-4-naive-risk-parity.html/>
11. ABN AMRO UK Growth Fund Managers Annual Report, 2000.

УДК 339.9:331.556.4

Шиманська К.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Житомирського державного технологічного університету*

МИГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА СПІВТОВАРИСТВА РОЗВИТКУ ПІВДНЯ АФРИКИ (SADC)

У статті розкрито стан міжнародної міграції країн SADC та їх зв'язок з показниками економічного розвитку та бідності. Розглянуто основні положення регіонального регулювання міграційних процесів у SADC. Сформульовано напрями удосконалення регіональної міграційної політики.

Ключові слова: міжнародна міграція, біженці, SADC, Південна Африка, регіональна інтеграція, міграційна політика.

Шиманская Е.В. МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СООБЩЕСТВА РАЗВИТИЯ ЮГА АФРИКИ (SADC)

В статье раскрыто состояние международной миграции стран SADC и их связь с показателями экономического развития и бедности. Рассмотрены основные положения регионального регулирования миграционных процессов в SADC. Сформулированы направления совершенствования региональной миграционной политики.

Ключевые слова: международная миграция, беженцы, SADC, Южная Африка, региональная интеграция, миграционная политика.

Shymanska K.V. MIGRATION POLICY OF SOUTH AFRICAN DEVELOPMENT COMMUNITY (SADC)

The article describes the state of international migration of SADC countries and its ties with indicators of economic development and poverty. The main provisions of the migration processes SADC regional regulation were considered. The directions for improvement of regional migration policy have been formulated.

Keywords: international migration, refugees, SADC, South Africa, regional integration, migration policy.

Постановка проблеми. Історія міграційних переміщень у Південній Африці нараховує не одне століття – вони трансформувалися під впливом змін суспільного укладу, розвитку продуктивних сил, геополітичних трансформацій. Вілліамс В., досліджуючи стан та генезис міграційних процесів у даному регіоні, вказує на те, що ще з середини XIX ст. міграція в регіоні була представлена переважно трудовою міграцією [1]. Країни Південної Африки стали місцем розгортання трагічних подій – апартеїду, який спровокував переслідування за расовою ознакою та численні злочини проти людяності. Відповідно, така ситуація стала поштовхом для інтенсифікації міжнародної міграції, яка була об'єктом суворого регулювання та контролю. Це можна пояснити геополітичним значенням даного регіону протягом XX ст. та європейським стилем державного управління у ПАР, яка стала центром регіональних інтеграційних процесів – створення Співтовариства розвитку півдня Африки (SADC). Однак, міграція людських ресурсів у регіоні повинна бути адекватно керованою і регульованою на основі гармонізованого національного законодавства окремих країн-членів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи міграції людських ресурсів у Південній Африці, зокрема у SADC вивчають Дж. Краш (J. Crush), Дж. О. Ошо (J. O. Ouchou) [2], Л. Фьорамонті (L. Fioramonti), К. Ч. Ншимбі (C.Ch. Nshimbi), Дж. П. Шахтер (J. P. Schachter) [3], В. Вілліамс (V. Williams) [1], Дж. В. Каньянгога (J. V. Kanyeongo), А. Адеподжи (A. Adepoju), І. Сембайве (I. Sembajwe). Однак, слід розглянути інституційний базис на напрями потенційної регіональної міграційної політики SADC.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення стану міграції у SADC та проблем існуючого інституційного середовища їх регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. При заснуванні до складу SADC увійшли Ботсвана, Лесото, Свазіленд, Намібія, Зімбабве, Ангола, Мозамбік, Малаві, Мадагаскар, Танзанія, Замбія, Маврикій, Демократична республіка Конго (ДР Конго) та Сей-

шельські острови (вони вийшли зі складу SADC у 2004 р. А його цілями стали: досягнення розвитку та економічного зростання, скорочення масштабів бідності, підвищення стандартів та якості життя людей Південної Африки; еволюція загальних політичних цінностей, систем і установ; зміцнення історичної, соціальної і культурної спорідненості населення регіону; створення системи забезпечення потреб країн-членів з використанням власних ресурсів в межах регіону.

З моменту заснування країни-учасниці SADC ратифікували та підписали ряд документів у сфері туризму, торгівлі, транспорту, освіти та навчання, в цілому спрямованих на поглиблення регіональної інтеграції, зокрема посилення економічного співробітництва шляхом інтенсифікації руху капіталу та товарів між державами-членами, регіональної транскордонної міграції. Однак, слід сказати про асиметрії у демографічному, економічному та соціальному розвитку.

Найбільша чисельність населення в Демократичній Республіці Конго (81,7 млн.осіб), ПАР (54,9 млн осіб), Танзанії (49,1 млн.осіб), Мозамбіку (27,1 млн.осіб) та Мадагаскарі (24,2 млн.осіб). І не дивлячись на відносно значні обсяги ВВП даних країн, показник ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності у Демократичній Республіці Конго (770 дол. США), Мозамбіку (1186 дол. США), Мадагаскарі (1462 дол. США) є найнижчими і достатньо низький в Танзанії – 2904 дол. США [1]. Разом з тим, Демократична Республіка Конго, Мозамбік та Танзанія відрізняються найвищими показниками економічного зростання у регіоні – темпи зростання ВВП протягом останніх п'яти років становили, відповідно, 7,9%, 7,0% та 6,8% [4].

Зауважимо, що критично високими показниками безробіття відрізняються в даному регіоні Свазіленд (25,6%), Намібія (25,5%), ПАР (25,1%), Мозамбік (22,3%) та Ботсвана (18,6%), що робить їх потенційно донорами робочої сили мігрантів у інші країни регіону. Рівень інфляції є найвищим у Малаві (21,9%), Анголі (10,3%), Замбії (10,1%) та Мадагаскарі (7,4%) [4].

Таким чином, диспропорції економічного розвитку країнам-членів SADC значно впливають на міграційні потоки з менш стабільних та бідних країн в більш економічно розвинені країни SADC, а самі мігранти стають додатковим тягарем для економік приймаючим країн, формують більше навантаження на ринок праці та системи соціального захисту та посилює бідність в країні.

Враховуючи значний рівень регіональних економічних диспропорцій, приймаючі суспільства окремих країн SADC висловлюють стурбованість про те, що вільний рух осіб в межах даного регіонального інтеграційного об'єднання викличе неконтрольовані потоки мігрантів з менш розвинених країн регіону. Передумовами такої ситуації є показники бідності та соціального розшарування у країнах об'єднання. Так, значні показники бідності в таких країнах, як Демократична Республіка Конго (54,2 млн. осіб, які становлять 77,1 % населення), Демократична Республіка Конго (54,2 млн. осіб, які становлять 77,1 % населення), Танзанія (22,7 млн. осіб – 46,6 % населення), Мадагаскар (17,2 млн. осіб – 81,8 % населення), Мозамбік (16,3 млн. осіб – 68,7 % населення), Малаві (10,5 млн. осіб – 70,9 % населення). В цілому по регіону нараховується майже 150 млн. бідних, з яких 80,6% припадає на п'ять названих країн [5].

Внаслідок цього, можна спостерігати за цими країнами і знижені показники людського розвитку.

Характерним є те, що показники рейтингу за індексом людського розвитку, як видно з рис. 1, корелюють в показниками рейтингу країн за валовим національним доходом на душу населення.

Виходячи з графіка, спостерігається зв'язок між показниками ВВП на душу населення у країні та її рейтингом за індексом людського розвитку (такий зв'язок у формі поліноміальної лінії тренду продемонстровано на рис. 2).

На основі обраних компонентів Рейтингу неіездатних держав, проаналізовано відхилення відповідних показників по кожній країні від середнього показника по SADC.

Серед країн регіонального інтеграційного об'єднання загальний показник неіездатності Демократичної Республіки Конго та Зімбабве суттєво перевищує середньорегіональний – відповідно, на 37% та 26% [7]. Зокрема, у Демократичній Республіці Конго таке відхилення обумовлене значним навантаженням біженців та внутрішньо переміщених осіб (цей компонент більше середньорегіонального показника на 76% та становить максимальні 10 балів) [7]. Графічно, отримані країнами бали за вказаними компонентами продемонстровані на рис. 3.

Загальними рисами країн SADC, які негативно впливають на формування міграційних потоків, є наступні:

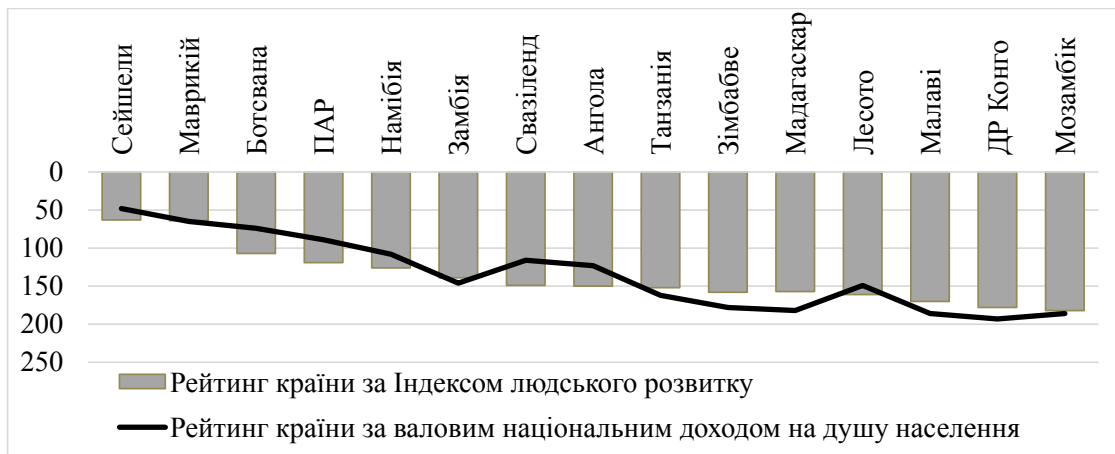


Рис. 1. Рейтинги країни SADC за валовим національним доходом на душу населення та за індексом людського розвитку

Джерело: побудовано за даними [6]

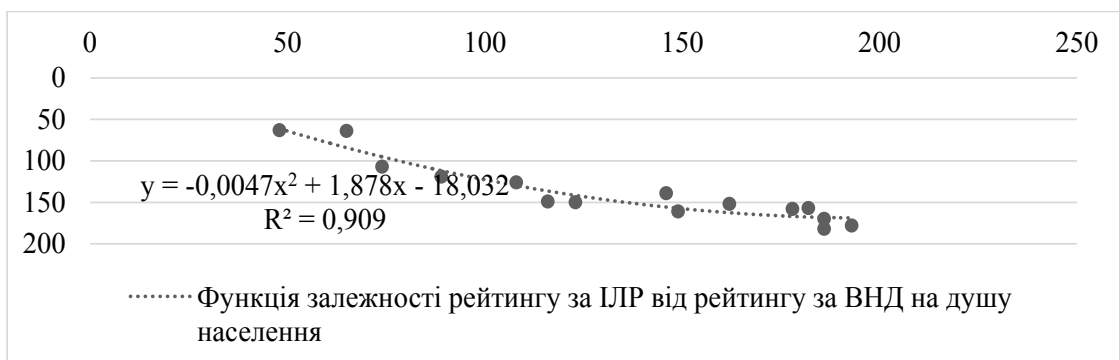


Рис. 2. Залежність рейтингу країни SADC за індексом людського розвитку від її рейтингу за валовим національним доходом на душу населення

Джерело: побудовано за даними [6]

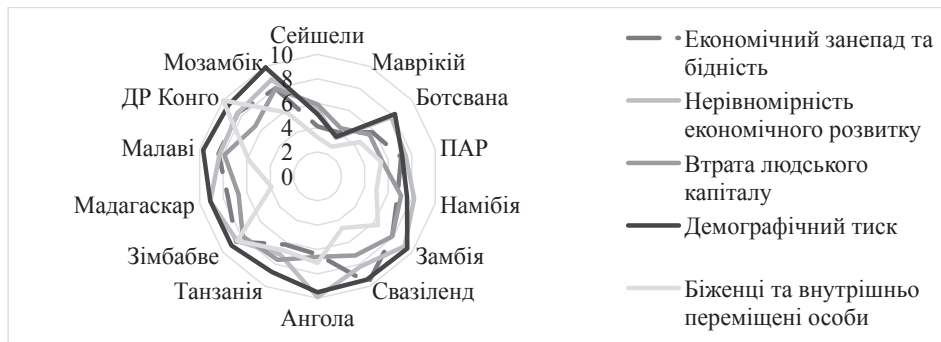


Рис. 3. Бальна оцінка компонентів Рейтингу недієздатних держав країн SADC

Джерело: побудовано за даними [7]

1) високий демографічний тиск (в середньому 8,3 бали). Він є низьким тільки у Маврикія та Сейшелів;

2) відносно високий показник економічного занепаду та бідності (в середньому 8,3 бали), при цьому загострюється ситуація у Свaziленді – там перевищення середньорегіонального показника становить 37%, Зімбабве – на 22%, Малаві та Демократичній Республіці Конго – на 19%, Мозамбіку – на 13%, Замбії – на 12% та Мадагаскарі – на 9%;

3) значна нерівномірність розвитку (перевищення середньорегіонального показника – 7,9 балів, який сам по собі є достатньо високим) спостерігається у 9 країнах з 14 [7].

Нині національні міграційні політики країн-членів SADC зводяться до захисту внутрішнього ринку праці. Тому вирішити проблеми лібералізації переміщення людських ресурсів можна шляхом: 1) досягнення дво- та багатосторонніх домовленостей між країнами-членами в окремих питаннях спрощення перетину кордону та встановлення взаємних гарантів захисту прав мігрантів; 2) впровадження регіонального міграційного режиму з участю всіх країн-членів SADC для досягнення глибшого рівня регіональної інтеграції та дозволяє скоротити бар'єри асиметрії домовленостей між окремими країнами.

Урегулювання питань міжнародної міграції людських ресурсів на рівні SADC в контексті забезпечення реалізації інтересів країн-членів SADC стало можливим після підписання Протоколу про сприяння руху осіб (2005 р.) [8].

Разом з тим, даний документ підписано дев'ятьма країнами-членами, кілька країн перебувають у процесі його ратифікації. В цілому ж Протокол передбачає співпрацю та підтримку країн-членів SADC в сфері гармонізації національних політик, зокрема в частині: 1) формулювання політик імплементації положень Протоколу; 2) удосконалення механізмів посилення співпраці у сфері забезпечення національної та регіональної безпеки шляхом обміну інформацією, особливо з питань злочинності, безпеки та розвідки; 3) підготовка компетентних органів влади та регіональних і національних громад щодо виконання Протоколу; 4) забезпечення достатніх та адекватно обладнаних пунктів пропуску; 5) попередження нелегального руху осіб в регіон та в межах нього.

Прослідкувати динаміку міграційних потоків між країнами SADC та за його межами можна за показниками зовнішньої міграції населення країн SADC за періодами реалізації вимог Протоколу SADC про вільне переміщення осіб (в тому числі у гендерному

зрізі). За результатом аналізу показників динаміки міграційних потоків з країн та до країн SADC (з поділом на внутрішньо- та зовнішньорегіональну міграцію та у гендерному зрізі) встановлено наступні тенденції:

1) починаючи з 1970 р. до 2000 р. кількість внутрішньорегіональних мігрантів постійно скорочувалась, натомість кількість емігрантів за межі SADC постійно зростала. Тільки за даними 1990 р. міграція в межах SADC зросла, що пов'язано з постконфліктним рухом мігрантів з Анголи та Мозамбіку (рис. 4).

2) у 1970-1980 рр. в по SADC спостерігався позитивний міграційний приріст, разом з тим, протягом 1980-1990 рр. він став від'ємний та зберігає цю тенденцію і донині. Це свідчить про те, що еміграція з SADC перевищує імміграцію до об'єднання, при цьому гендерний зріз даних показників дозволяє констатувати саме більш стрімкий спад міграційного приросту по категорії чоловіків-мігрантів. Візуалізація показників кількості мігрантів вказує на тенденції зміни гендерної структури міграційних потоків (рис. 5).

Однак, однією з проблем є фактично проваджувана урядами країн політика стримування імміграції, що перешкоджає вільному руху людей в межах SADC. Це свідчить про невиконання протоколів SADC, зокрема Протоколу про сприяння руху осіб [8] в частині гармонізації імміграційних політик та практик та спричиняє появу нелегальних міграційних потоків, появу економічних дисбалансів, серед яких і викривлення обсягів валютних надходжень, тінізація особистих доходів та уникнення від оподаткування, зниження інвестиційної мотивації мігрантів.

Регулювання такої міграції повинно відбуватися через чітке розмежування функціональних обов'язків та компетенцій національних інституційних органів, а також наднаціональних органів управління в SADC. Це дозволить вирішити «дилему юрисдикції», про яку вказував В. Вілліамс [1], відносячи до пов'язаних з цією дилемою державних інституцій міністерства, департаменти внутрішніх справ, праці, закордонних справ, міграційні служби та служби соціального захисту. Однак він говорить про національні органи які провадять національні міграційні політики. На нашу думку, створення єдиного регіонального інституційного механізму регулювання міграційних потоків має потенціал для боротьби з негативними наслідками міграції в SADC, попередження нелегальних міграційних потоків, використання міграцій для забезпечення стійкого розвитку.

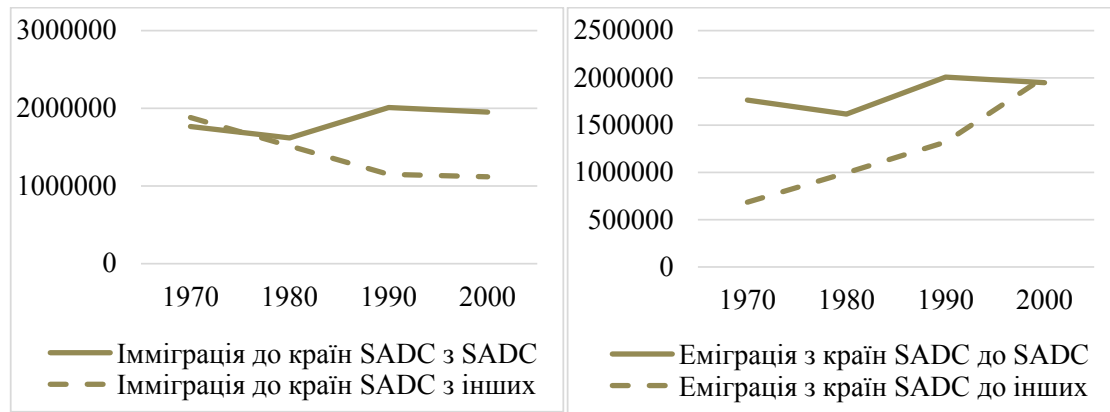


Рис. 4. Географічна структура міграційних потоків країн SADC протягом 1970-2000 рр.

Джерело: розраховано та побудовано за даними [9]

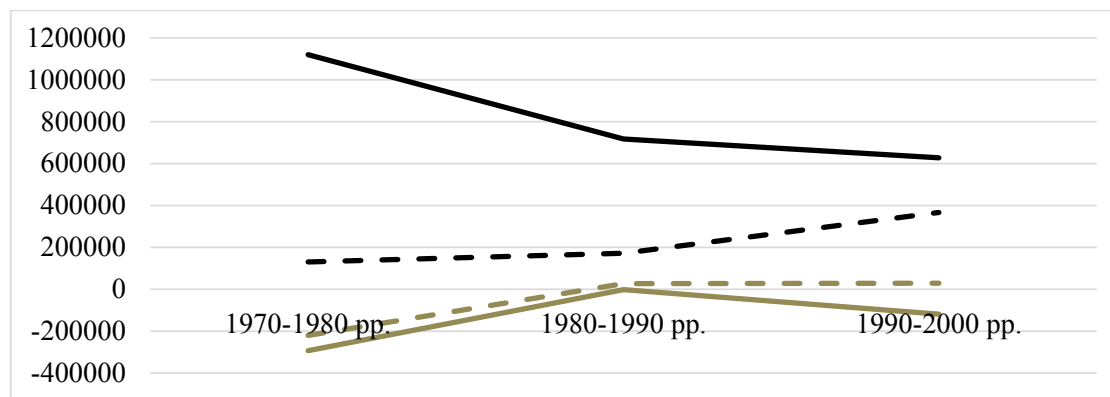


Рис. 5. Гендерна структура міграційного приросту за напрямками міграційних потоків протягом 1970-2000 рр.

Джерело: побудовано за даними [9]

Трудова міграція у країнах SADC є значною, оскільки, як було встановлено вище, окремі країни регіону відрізняються надзвичайно високими як для Африки показниками економічного розвитку та низькими показниками недієздатності держави, що потенційно означає їх міграційну привабливість для мігрантів з менш розвинених країн (до них відноситься Сейшели, Маврикій, ПАР, Намібія, Ботсвана). Ці країни в цілому домінують у регіоні в контексті «притягування» кваліфікованих та некваліфікованих трудових ресурсів та людських ресурсів у цілому. Як відмічає Дж. П. Шахтер [3], «міграція висококваліфікованих осіб в SADC та за кордон викликає справжню стурбованість у більшості країн SADC, внаслідок чого виникає дефіцит національних кваліфікованих працівників, що, як вважають, матиме негативний вплив на загальне довгострокове національне економічне зростання, незважаючи на переваги грошових переказів» [3].

Біженці та шукачі притулку є надзвичайно актуальною категорією мігрантів, яка впливає на всі країни SADC і як на країни походження біженців, і як країни їх призначення. Слід констатувати що на регіональному рівні між країнами SADC існує як добровільна, так і примусова міграція, а також численні рухи нелегальних мігрантів.

Зокрема, основними країнами походження біженців протягом 1990-2015 рр. стали Демократична Рес-

публіка Конго, Мозамбік, Ангола. Зокрема за вказаний період з цих країн походило 98,3% всіх біженців регіону.

Останні ж роки різко зросла чисельність біженців з Демократичної Республіки Конго (в середньому за досліджуваний період щорічно з країни мігрують 322 тис. осіб у статусі біженця і їх чисельність постійно зростала починаючи з 1990 р.) (рис. 6). І якщо протягом 1990-1999 рр. країна була в основному приймаючою біженців країною, то з 2000 р. – перетворилася на найбільшого постачальника біженців у регіоні.

Крім того, як видно з рисунку, чисельність біженців з Мозамбіка, яка протягом 1990-1994 рр. становила майже половину всіх біженців з регіону, з 1993 року почала різке скорочення, а на сьогодні країна взагалі не є країною походження біженців. З 1994 р. лідерство за даним показником здобула Ангола, чисельність біженців з якої протягом з 66,4 % у регіоні у 1998 р. скоротилася до 3,5% у 2012 р. [10].

Основними приймаючими країнами були були Танзанія, Демократична Республіка Конго (з урахуванням описаних вище тенденцій), Малаві, Замбія та ПАР (в цілому на їх території було розміщено 94,6% всіх біженців, що мігрували у регіон). Разом з тим, протягом останніх десяти років їх частка у структурі чисельності прийнятих біженців зазнала змін (рис. 7).

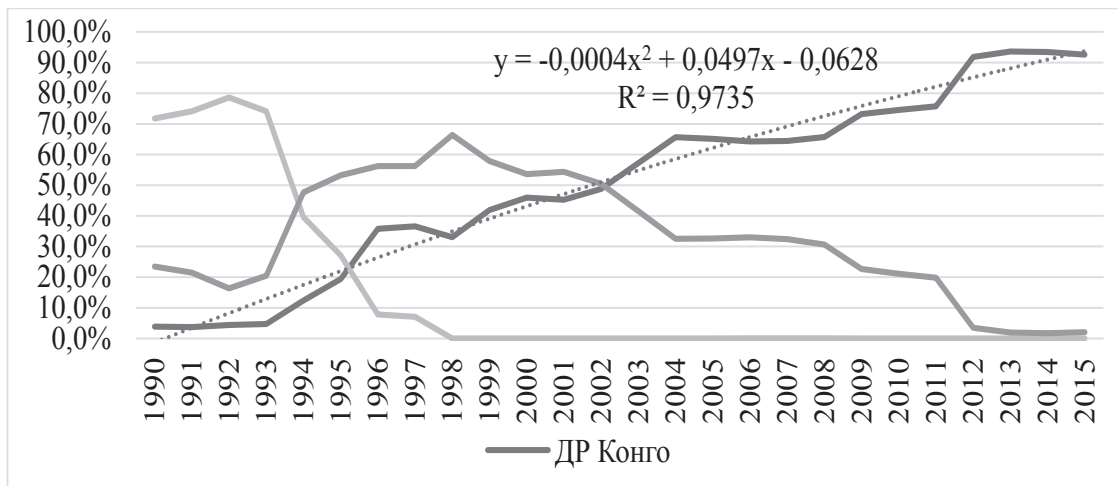


Рис. 6. Динаміка частки основних країн походження біженців у їх чисельності на території SADC

Джерело: розраховано та побудовано за даними [10]

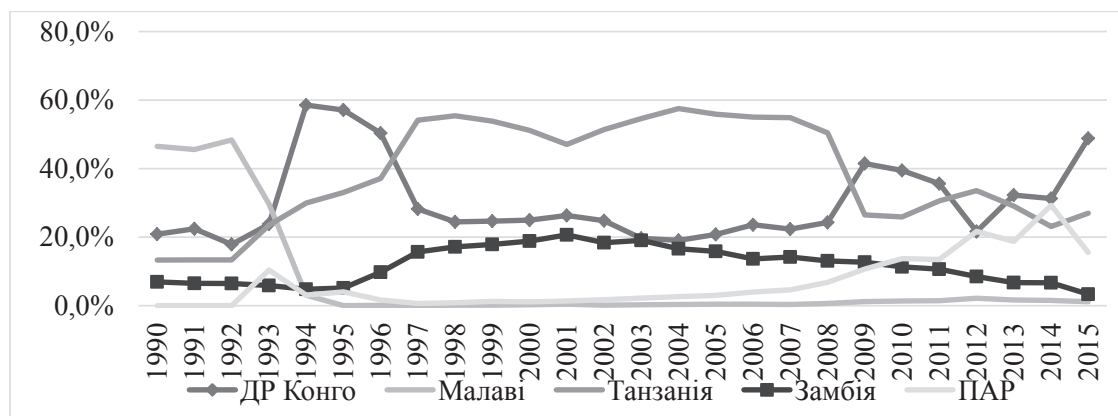


Рис. 7. Динаміка частки основних країн походження біженців у їх чисельності на території SADC

Джерело: розраховано та побудовано за даними [11]

З рисунку видно, що чисельність біженців у Малаві була значна проте спадаюча з 1990 р. по 1995 р. та становила майже половину всіх біженців у регіон. На сьогодні країна майже не є країною призначення біженців.

З 1992 р. різке зростання чисельності прибулих біженців спостерігалось у Танзанії, частка якої у чисельності прийнятих біженців регіону з 1994 р. і до нині коливалася від 23,1 % (у 2014 р.) до 57,5% у 2004 р. З 2013 р. лідером приймання біженців стала Демократична Республіка Конго, чисельність біженців до якої досягла 48,8 % всіх біженців у регіон у 2015 р. [11].

Як вказує Дж.О. Ошо, «незаконна та нелегальна міграція у вигляді торгівлі людьми та контрабанди людей в останні роки піднялася, що викликало значні ускладнення у роботі національних урядів та в цілому в SADC» [2].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволило сформулювати наступні висновки.

1. Внутрішньорегіональна міграція між країнами SADC існує та розвивається, а окремі її форми

(примусова та трудова міграція) значно впливають на кон'юнктуру ринку праці, чинять демографічне навантаження, формують фактори недієздатності країн-членів даного регіонального інтеграційного об'єднання. Виходячи з наявних зв'язків між країнами SADC, можна прогнозувати, що інтенсифікація вільного переміщення осіб у даному інтеграційному об'єднанні є неминучою, оскільки країни-члени SADC стають все більше взаємозалежними та взаємопов'язаними.

2. Економічні диспропорції між країнами-членами SADC продовжують існувати, а мігранти стають додатковим тягарем для економік країн. Це спричиняє скептицизм та негативне ставлення у сприйнятті іммігрантів як тих, хто складає додаткову конкуренцію на ринку праці та посилює бідність в країні. Тому слід оптимізувати міграційні потоки в регіоні з урахуванням місткості та кон'юнктури ринку праці, рівня розвитку систем соціального захисту, рівня життя населення, що дозволить покращити платіжний баланс країн в цілому за рахунок грошових переказів мігрантів та підвищити рівень життя населення.

3. Нині створено інституційне середовище вільного руху осіб по території SADC. Разом з тим, проблемою є провадження національними урядами протекціоністських політик щодо руху іммігрантів у країну. Це стримує розвиток інтеграційних процесів в частині міграції по суті роблячи виключно формальними положення Протоколу SADC про вільне переміщення осіб, а також посилює процеси нелегальної міграції.

4. Існують окремі проблеми щодо гармонізації національних політик, що передбачено Протоколом SADC про вільне переміщення осіб. У зв'язку з цим слід удосконалити механізми моніторингу виконання вказаного вище Протоколу країнами-членами, що дозволить своєчасно ідентифікувати інституційні розриви між формальними вимогами та фактичними практиками, а також визначати напрями подальшої імплементації вимог Протоколу на основі узгодження інтересів різних сторін відносин у сфері міграції.

5. Реалізація обґрунтованої міграційної політики та ухвалення відповідних рішень органами державної влади країн-членів SADC та наднаціональними органами ускладнюється недоліками збору та обробки даних щодо міграційних переміщень, та зокрема трудової міграції та грошових переказів мігрантів (обсяги та способів пересилання переказів), що не дозволяє оцінити вплив таких персональних трансфертів на життя населення країни призначення мігрантів. Формування належної системи інформаційної підтримки ухвалення та реалізації національних та регіональної міграційних політик на території SADC сприятиме удосконаленню інформаційного поля регіональної співпраці

у питаннях міграції та розвитку SADC та інтеграції країн-членів в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 2017 Index of Economic Freedom / The Heritage Foundation. URL: <http://www.heritage.org/index/visualize>.
2. Fragile States Index 2017 / The Fund For Peace. URL: <http://fundforpeace.org/fsi/data/>
3. Global Bilateral Migration / World Bank. URL: http://databank.worldbank.org/data/Data_Extract_From_Global_Bilateral_Migration.xls
4. Human Development Data (1990-2015) / UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME, URL: <http://hdr.undp.org/en/data#>
5. Oucho J.O. Migration in southern Africa: migration management initiatives for SADC member states // Institute for Security Studies Papers. 2007. № 157. URL: <https://www.files.ethz.ch/isn/98942/PAPER157.pdf>
6. Poverty and Equity Database / World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/data-catalog/poverty-and-equity-database>
7. Protocol on the Facilitation and Movement of Persons / Southern African Development Community. URL: http://www.sadc.int/files/9513/5292/8363/Protocol_on_Facilitation_of_Movement_of_Persons2005.pdf
8. Refugee population by country or territory of asylum / World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SM.POP.REFG>
9. Refugee population by country or territory of origin / World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SM.POP.REFG.OR>
10. Schachter J.P. Data assessment of labour migration statistics in the SADC region: South Africa, Zambia, Zimbabwe / International Organization for Migration. URL: <https://southafrica.iom.int/system/files/drupal-private/LabourMigrationpublication.pdf>
11. Williams V. An overview of migration in the SADC region // Seminar on Regional Integration, Migration and Poverty. Pretoria. 2002. Vol. 25. URL: http://www.sarprn.org/EventPapers/april2002_imp/williams/williams.pdf

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.33:658.621

Веретянникова М.В.*магістр кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича***Мельник О.І.***кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича***Мельник А.Г.***кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено проблематику щодо формування ефективних напрямів інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних суб'єктів підприємництва. Здійснено аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні на основі статистичних даних за останні п'ятнадцять років. Встановлено, що обсяг фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських, техніко-технологічних робіт суттєво скорочується. Визначено причини зниження інноваційного інвестування.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інноваційні інвестиції, фінансування, науково-технічні роботи.

Veretjannikova M.V., Melnik O.I., Melnik A.G. INNOVATION INVESTMENT SOFTWARE DEVELOPMENT BUSINESS IN UKRAINE

В статті освещено проблематику по формированию эффективных направлений инвестиционного обеспечения инновационного развития отечественных субъектов предпринимательства. Осуществлен анализ источников финансирования инновационной деятельности в Украине на основе статистических данных за последние пятнадцать лет. Установлено, что объем финансирования научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технико-технологических работ существенно сокращается. Определены причины снижения инновационного инвестирования.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, инновационные инвестиции, финансирование, научно-технические работы.

Veretjannikova M.V., Melnik O.I., Melnik A.G. INNOVATIVE INVESTMENT SOFTWARE DEVELOPMENT BUSINESS IN UKRAINE

This article highlights the issues concerning the formation of effective areas of investment support of innovative development of domestic entities. The analysis of the sources of financing of innovative activity in Ukraine based on statistics for the last fifteen years. Established that the funding of research, experimental design, technical and technological work significantly reduced. The reasons reduce innovation investment.

Keywords: innovation, investment, innovation investment, finance, science and technology work.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах господарювання діяльність будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності є неможливою без залучення інвестиційних ресурсів та впровадження інновацій. При цьому суб'єкти підприємництва не мають можливостей здійснювати науково-дослідні, дослідно-конструкторські, техніко-технологічні, інноваційні роботи без помірного та необхідного обсягу фінансування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наразі в Україні існує гальмування інноваційних впроваджень різними суб'єктами господарювання, що негативно позначається на підвищенні рівня конкурентоспроможності продукції. Основною причиною цього є відсутність достатнього обсягу інвестування. Інвестиції завжди були визначальним фактором економічного розвитку суб'єктів господарювання будь-якої країни, тому питання залучення інвестиційних ресурсів є важливим на будь-якому етапі функціонування суб'єкта господарювання: починаючи із етапу появи ідеї про створення та закінчуючи його банкрутством, реорганізацією чи ліквідацією.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема залучення суб'єктами підприємництва інвестиційних ресурсів розглядалася у дослідженнях таких вітчизняних і закордонних науковців: Н. Герасимчука, В. Гриньової, А. Загороднього, П. Перерви, С. Покропивного, О. Терещенка, М. Чумаченка, А. Яковлева. Проте проблематика є доволі широка та потребує реакції досліджень на постійні зміни турбулентного середовища.

Цілі статті. Визначення особливостей інноваційно-інвестиційного забезпечення підприємницької діяльності в економіці України та окреслення ефективних напрямів розвитку даних процесів.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах необхідною умовою забезпечення стабільного економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності економіки України, поліпшення якісних показників діяльності на мікро- та макrorівнях є створення нових і поновлення наявних виробничих потужностей із використанням передових технологій. Для досягнення цих цілей потрібні значні інвестиції [1, с. 170]. Залучення інвестиційних ресурсів для більшості суб'єктів підприємницької діяльності

в економіці України залишається складним завданням, вирішення якого призводить до економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності продукції, суб'єкта господарювання, національної економіки та країни у цілому.

В економічній літературі можна зустріти такі категорії як «інноваційні інвестиції» та «інвестиції інноваційного типу». На думку Захаріна С. В. інноваційна форма інвестицій – це така форма, при якій вкладені (реалізовані) інвестиції матеріалізуються в інноваційні блага (інноваційні продукти, інноваційні послуги, інноваційні технології тощо). Інноваційні інвестиції вважаємо за доцільне розглядати такі інвестиції, які здійснюються на основі використання нових, нестандартних джерел фінансування інновацій. Інвестиції інноваційного типу розглядаємо як цінності, ресурси що вкладається у розробку та реалізацію інновацій, тобто інвестування в інноваційні проекти [2, с. 61]. На перший погляд ці поняття тотожні, проте, насправді, є зовсім різними.

При вкладенні інвестицій в інноваційні проекти варто наголосувати на існуванні так званої інноваційної форми інвестицій. Більшість підходів зводиться до того, що інвестиції – це вкладення грошових коштів із метою їх приросту в майбутньому в результаті чого очікується отримати економічний, соціальний чи інший ефект. Більшість трактувань поняття «інвестицій» в умовах побудови інноваційної економіки дають підстави стверджувати, що заданих цілей інвестування реально можливо досягти лише шляхом вкладення коштів в інновації. Адже в результаті інноваційної діяльності можна отримати економічний та соціальний ефекти через певний проміжок часу, що і відповідає поняттю «інвестиції», які мають відносно довготривалий характер [3], тому доцільно вважати, що вкладання лише суми коштів в інноваційні проекти з часом приносить видимі результати.

У фазах кризи відбувається скорочення обсягу інвестицій та інновацій; у фазах поживлення й підйому – випереджальний ріст із концентрацією на базисних і поліпшувачих інноваціях; у фазі зрілості рівень інвестицій стабілізується, вони, в основному, спрямовані на поліпшувачі інновації, зростає частка псевдоінновацій [4, с. 268]. Якщо перенести ці виділені закономірності на стан сучасної економіки України та співставити його з рівнем інвестицій в інновації, то впливає висновок, що даний автор висуває правдиві твердження стосовно фінансування інноваційних проектів у різних економічних ситуаціях.

Вкладання інвестицій в інновації підприємства можуть виконувати кілька основних функцій:

- забезпечення зростання і якісного удосконалення основного капіталу підприємства;
- здійснення прогресивних структурних зрушень, що стосуються найважливіших економічних пропорцій у діяльності підприємства: відтворювальних, вартісних;
- впровадження або ж розробка новітніх досягнень науково-технічного прогресу і підвищення на цій базі ефективності виробництва [4, с. 268].

За даними Державної служби статистики України розглянемо основні джерела інвестування інноваційної діяльності (табл. 1).

У 2015 році в Україні найбільшу питому вагу інноваційного інвестування становлять власні кошти суб'єктів господарювання. Слід зазначити, що фінансування за рахунок власних коштів перевищує розмір інших джерел фінансування у десятки разів. Навіть іноземне інвестування у період важких і

Таблиця 1
Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2000-2015 роки

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів		
		Власних	державного бюджету	іноземних інвесторів
2000	1757,1	1399,3	2000	1757,1
2001	1971,4	1654,0	2001	1971,4
2002	3013,8	2141,8	2002	3013,8
2003	3059,8	2148,4	2003	3059,8
2004	4534,6	3501,5	2004	4534,6
2005	5751,6	5045,4	2005	5751,6
2006	6160,0	5211,4	2006	6160,0
2007	10821,0	7969,7	2007	10821,0
2008	11994,2	7264,0	2008	11994,2
2009	7949,9	5169,4	2009	7949,9
2010	8045,5	4775,2	2010	8045,5
2011	14333,9	7585,6	2011	14333,9
2012	11480,6	7335,9	2012	11480,6
2013	9562,6	6973,4	2013	9562,6
2014*	7695,9	6540,3	2014*	7695,9
2015*	13813,7	13427,0	2015*	13813,7

Примітки:

1. Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.
2. Дані Державної служби статистики України [5].

нестабільних економічних часів є вищим ніж державне. З цього випливає, що держава не є гарантом інноваційного інвестування вітчизняних суб'єктів господарювання.

Характерними рисами інвестиційних ресурсів інноваційної форми, що негативно впливають на ініціативу інвесторів фінансувати інноваційні проекти є:

- підвищений ризик у зв'язку з невизначеністю щодо отримання певної винагороди за інвестування, адже кошти вкладаються саме в інновації, котрі не завжди приносять прогнозовані результати;
- тривалий період окупності, що обумовлено характером інноваційного процесу, котрий починається від фундаментальних і прикладних розробок і закінчується реалізацією нововведення на відповідному ринку;
- вимагають від підприємства значних капіталовкладень особливо на початкових етапах інноваційного процесу, у той час як на цих етапах свого створення інновації не приносять реальної віддачі [4, с. 268].

В інноваційній підприємницькій діяльності значну роль відіграє обсяг фінансування науково-дослідних робіт. Розглянемо детальніше тенденцію зміни кількості науково-дослідних організацій за останні десять років в Україні (табл. 2).

Із даних таблиці 2.1 видно, що кількість науково-дослідних організацій в Україні за 2005-2015 роки суттєво знизилася. Основною причиною цього є відсутність необхідного та стабільного інвестування в інноваційну діяльність.

Реалізація інвестиційного механізму як процесу управління, можлива лише за умови дотримання таких основних принципів:

- постановка цілей та завдань інвестування, що узгоджуються із стратегією розвитку підприємства та інтересами його власників;
- врахування наявного інвестиційного потенціалу підприємства; комплексність, системність та гнуч-

кість у прийнятті управлінських рішень стратегічного та оперативного спрямування;

- узгодженість стратегічного та поточного планування шляхом застосування єдиних методичних підходів та стандартів;

- застосування контролінгу на всіх етапах інвестиційного процесу;

- диференціація управлінських рішень;

- об'єктивне застосування стимулів та санкцій до учасників інвестиційного процесу [3, с. 157].

Наведені принципи постійно потрібно відслідковувати, уточнювати, деталізувати, коригувати відповідно до змін турбулентного середовища суб'єкта господарювання.

Розглянемо фінансування інноваційної діяльності по розподілі по секторах: підприємницький, державний, сектор вищої освіти, приватний неприбутковий сектор, закордонний (табл. 3).

Особливу увагу слід звернути на закордонний сектор фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні у 2015 році, адже наразі про-

блема іноземного фінансування є актуальною як ніколи. У 2015 році найбільше закордонного фінансування припадає на підприємницький сектор; на другому місці – державний сектор, потім – сектор вищої освіти. Варто відмітити, що найменше підсумкове фінансування у країні припадає на сектор вищої освіти, що є негативною тенденцією для науково-технічної, інноваційної діяльності в економіці України.

У 2015 році п'ята частина загального обсягу витрат була спрямована на виконання фундаментальних досліджень, які на 95% профінансовано за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів. Частка витрат на виконання прикладних досліджень становила 14,4%, які на 61,5% фінансувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та 22,8% – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних розробок спрямовано половину загального обсягу витрат, які на 39,2% профінансовані за рахунок власних коштів, 30,3% – іноземними фірмами та 18,5% – організаціями підприємницького сектору.

Таблиця 2

Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи за регіонами України у 2005-2015 роках

№	Назва області	Роки				Відхилення 2005-2015, (+,-)
		2005	2010	2014	2015	
1.	Вінницька	28	25	17	19	-9
2.	Волинська	16	12	10	10	-6
3.	Дніпропетровська	109	78	57	58	-51
4.	Донецька	81	65	21	20	-61
5.	Житомирська	12	9	10	9	-3
6.	Закарпатська	21	16	11	10	-11
7.	Запорізька	38	33	23	26	-12
8.	Івано-Франківська	21	23	16	18	-3
9.	Київська	36	36	24	26	-10
10.	Кіровоградська	11	15	14	15	+4
11.	Луганська	49	41	17	17	-32
12.	Львівська	87	82	72	68	-19
13.	Миколаївська	41	44	27	25	-16
14.	Одеська	74	59	51	49	-25
15.	Полтавська	32	24	21	20	-12
16.	Рівненська	17	14	13	12	-5
17.	Сумська	29	17	15	15	-14
18.	Тернопільська	16	14	11	11	-5
19.	Харківська	227	198	162	166	-61
20.	Херсонська	28	28	24	16	-12
21.	Хмельницька	6	6	8	8	+2
22.	Черкаська	30	28	24	20	-10
23.	Чернівецька	24	24	21	20	-4
24.	Чернігівська	22	22	16	15	-7

Джерело: За даними Державної служби статистики України [5].

Таблиця 3

Фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні у 2015 році

Фінансування робіт по секторах	Виконання робіт по секторах						
	Підприємницький	Державний	Сектор вищої освіти	Приватний	Разом по країні	Закордонний	Разом
Підприємницький	4714404,5	294822,2	198949,7	-	5118176,4	-	5118176,4
Державний	788628,0	3582986,8	408426,9	-	4780041,7	-	4780041,7
Вищої освіти	289,4	862,0	71917,0	-	73068,4	-	73068,4
Приватний	455,3	3600,5	25638,4	-	29694,2	-	29694,2
Разом по країні	5503777,2	3882271,5	614932,0	-	10000980,7	-	10000980,7
Закордонний	2069816,9	113770,4	38589,6	-	2222176,9	-	
Разом	7573594,1	3996041,9	653521,6	-	12223157,6	-	

Джерело: За даними Державної служби статистики України [5].

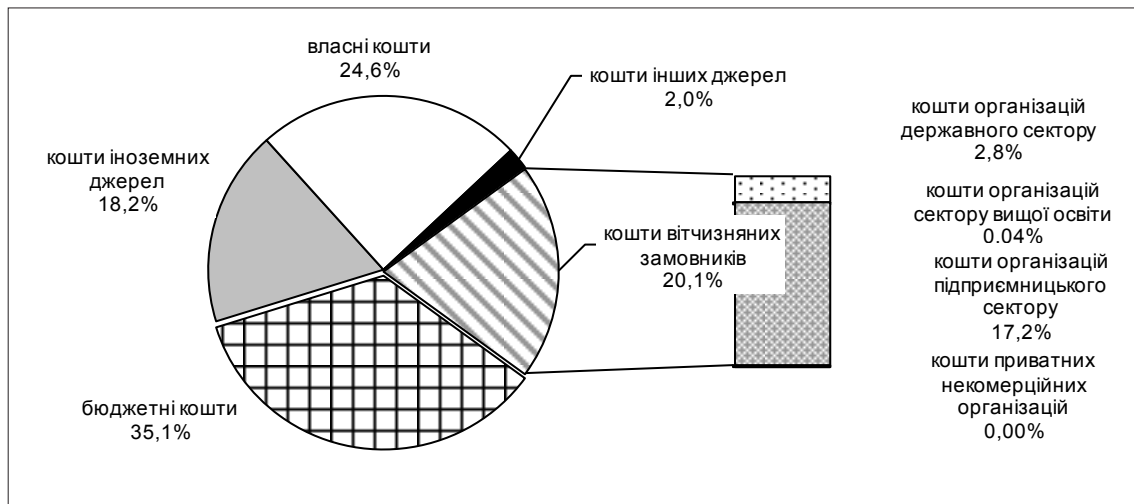


Рис. 1. Розподіл загального обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні за джерелами у 2015 році, %

Джерело: [6].

Частка витрат на виконання науково-технічних послуг становила 14,4% загального обсягу витрат (рис. 1). Більше половини загального обсягу витрат спрямовано на дослідження і розробки зі створення нових або вдосконалення існуючих видів виробів, технологій та матеріалів, 12,5% яких – на замовлення промислових підприємств [6].

Вирішення проблеми низького рівня фінансової безпеки вимагає значних зусиль держави та суб'єктів господарювання. Насамперед варто створити сприятливий економічний клімат для ведення підприємницької діяльності. Нормальне функціонування сільськогосподарських підприємств неможливе без залучення кредитних ресурсів як короткострокових, так і довгострокових на прийнятних умовах. Важливим чинником є використання різних форм забезпечення повернення позикових коштів. У свою чергу, керівники підприємств повинні систематично контролювати рівень економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, зокрема її фінансової складової, для своєчасного виявлення загроз та здійснення відповідних заходів по їх усуненню з найменшими втратами [7, с. 33].

Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів господарювання проявляється в реалізації проектів із модернізації, реконструкції та технічного переоснащення основних засобів. Інноваційний розвиток має супроводжуватись системним

комплексом дій суб'єкта підприємництва щодо створення сприятливих умов визначення напрямленості вектору розвитку в умовах турбулентності. Саме ця підвищена схильність до ризику зводить нанівець ініціативу інвесторів вкладати кошти в інновації, що саме зараз все частіше спостерігається.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник О. І. Вплив інвестиційно-інноваційних процесів на конкурентоспроможність економіки країни : Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Мельник О. І. – К. 2012. – С. 170–173.
2. Захарін С. В. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія досліджень : навч. посіб. Захарін С. В. – К.: 2010.– С. 60–64.
3. Манаєнко І. М. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств електроенергетики: монографія : навч. посіб. І. М. Манаєнко. – К.: 2016. – 157 с.
4. Череп А. В. Інноваційне наповнення інвестицій Вісник Запорізького національного університету. А. В. Череп – 2010. – С. 267–270.
5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Кісленко О.В. Наукова та науково-технічна діяльність у 2015 році науковий вісник. Кісленко О.В. 113/0/05.3 27.04.2016.
7. Мельник О. І. Фінансова безпека сільськогосподарських товаровиробників у контексті їх конкурентоспроможності Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки О. І. Мельник Вип. 8, ч. 3. 2014.– С. 30–34.

УДК 339.924

Власова К.В.

аспірант кафедри менеджменту
Міжнародного університету «Україна»

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Стаття присвячена розробці методологічних основ комплексної оцінки ефективності інноваційного розвитку соціально-економічних систем в умовах міжрегіональної диференціації. Розроблені аналітичні матеріали дозволяють формувати обґрунтовану інноваційно-інвестиційну політику і виконувати прогностичну оцінку на перспективу для відповідної соціально-економічної системи.

Ключові слова: соціально-економічна система, інноваційний розвиток, ефективність, комплексна оцінка, модернізація, структура економіки, регіон.

Власова Е.В. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Статья посвящена разработке методологических основ комплексной оценки эффективности инновационного развития социально-экономических систем в условиях межрегиональной дифференциации. Разработанные аналитические материалы позволяют формировать обоснованную инновационно-инвестиционную политику и выполнять прогнозную оценку на перспективу для соответствующей социально-экономической системы.

Ключевые слова: социально-экономическая система, инновационное развитие, эффективность, комплексная оценка, модернизация, структура экономики, регион.

Vlasova E.V. COMPLEX ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS

The article is devoted to the development of methodological foundations for the integrated assessment of the effectiveness of the innovative development of socio-economic systems in the conditions of interregional differentiation. The developed analytical materials allow us to form a well-grounded innovation-investment policy and carry out a prediction assessment for the future for the corresponding socio-economic system.

Keywords: socio-economic system, innovative development, efficiency, complex estimation, modernization, structure of economy, region.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток соціально-економічних систем будь-якого рівня в Україні неможливо без кардинальної модернізації, яка передбачає прискорене оновлення освітнього та виробничо-технологічних секторів, а також внесення науково-обґрунтованих рішень в організацію управління народним господарством. При цьому точкою відліку в здійсненні національних стратегічних програм виступають регіональні інноваційні системи зі сформованими територіальними межами і особливостями розвитку високотехнологічних галузей з урахуванням правових, соціально-культурних, кліматичних і інфраструктурних факторів. Організаційні механізми перетворень, в свою чергу, повинні базуватися на якісній оцінці інноваційно-відтворювальних процесів, що відбуваються на регіональному рівні. С точки зору максимально об'єктивної ідентифікації такі процеси передбачають використання опрацьованих процедур моніторингу динамічної компоненти, а також економічних порівнянь в просторі.

У зв'язку з цим формування методологічних основ комплексної оцінки інноваційного розвитку соціально-економічних систем (регіонів, областей і країни в цілому) в умовах реалізації модернізаційного курсу є актуальним завданням, що має важливе наукове і практичне значення.

Актуальність розробки методологічних основ комплексної системної оцінки інноваційного розвитку регіональних соціально-економічних систем визначається також наявністю взаємопов'язаних проблем. Існуючі уявлення про аналіз ефективності використання і генерації нових знань, результативності застосування передових технологій на регіональному рівні не дозволяють в повній мірі охарактеризувати тренди інноваційних процесів, що значно знижує віддачу від прийнятих і реалізованих модернізаційних заходів. Тому існує потреба в розробці нових аналітичних моделей, що враховують динаміку розвитку інноваційної ресурсної бази територіального господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці методології аналізу функціонування регіональних соціально-економічних систем в умовах здійснення інноваційних процесів в останнє десятиліття приділяється підвищена увага як за кордоном, так і в українській науковому середовищі. До теперішнього часу створена певна наукова база, присвячена особливостям і закономірностям розвитку складних соціально-економічних систем з акцентом на неминучості використання останніми постійно оновлюваних ресурсів і взаємозв'язків. Дані питання досить детально висвітлені в працях Р. Аоффа, Л. Фон Берталанфі, А.А. Богданова, Д.С. Вахрушева, А.Г. Гранберг, А.А. Денисова, Дж. Дози, К.В. Ковтуненко, Ю.А. Олійник, О.В. Тарасова, О.М. Файчук та інш. Значний науковий внесок у методологію управління інноваційним розвитком внесли такі вчені, як Т.П. Близнюк, П. Друкер, Р. Лукас, Б.А. Лундвалл, С. Меткалф, Р. Нельсон, М. Портер, П. Ромер, Б. Санто, Р. Солу, Дж. Стігліц, Б. Твісс, К. Фрімен, Ф. Хайек, Й. Шумпетер, К. Ерроу та інш. Їх наукові праці виступають вагомим методичною базою для аналізу інноваційного розвитку регіональних соціально-економічних систем. Таким чином, до теперішнього часу підготовлена істотна наукова база для продовження вивчення закономірностей розвитку регіональних соціально-економічних систем в епоху можливостей застосування високих технологій, а також вдосконалення організаційних механізмів розв'язання завдань модернізації. Однак, без аналізу функціонування територій в широкому методологічному контексті неможливо об'єктивно досліджувати відтворювальну компоненту, визначити перспективи зростання і практичні способи управління, що забезпечують позитивні зміни у вигляді кардинального оновлення структури економіки і суспільного устрою.

Головна мета дослідження. Мета нашого дослідження полягає в науковій розробці методологічних

основ комплексної оцінки інноваційного розвитку соціально-економічних систем в умовах міжрегіональної диференціації, а також практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності освоєння територіальної ресурсно-відтворювальної бази.

Вклад основного матеріалу дослідження. Розвиток методології і вдосконалення практики дослідження рівня інноваційного функціонування території орієнтоване на оптимізацію використання їх господарських можливостей: підвищення динаміки, результативності та ефективності науково-технологічних процесів, поліпшення індикаторів стійкості і стабільності здійснення модернізаційних заходів, стимулювання впровадження передових нововведень в бізнесі, перегляд галузевих трендів і вибір раціональних траєкторій освоєння інвестиційних ресурсів [1, с. 39; 6, с. 184]. В умовах переходу до економіки знань і імпортозаміщення дана методологія дозволить створити наукову основу для формування і моніторингу програм, спрямованих на скорочення міжрегіональної диференціації, підвищення інноваційної активності підприємницького сектора, забезпечення позитивної динаміки ключових територіальних відтворювальних процесів. При цьому слід підкреслити, що в економічній науці, по суті, належним чином не опрацьовані і не систематизовані теоретичні та практичні положення щодо багаторівневої діагностики інноваційного розвитку регіону, яка передбачає його позиціонування з різних напрямів дослідження. Оскільки даний методологічний напрям є недостатньо вивченим, і виникає необхідність додаткових і комплексних досліджень життєдіяльності соціально-економічних систем для вироблення ефективних організаційних механізмів здійснення інноваційних регіональних перетворень. Наведені вище аргументи визначають значимість і актуальність обраної теми наукових досліджень.

Зміна динаміки функціонування вітчизняної економіки, використання сучасних, інноваційних рішень у виробництві та управлінні з метою прискореного переходу до ринкових відносин і забезпечення курсу модернізації в загальному сенсі неможливі без здійснення комплексу оптимальних інвестиційно-ресурсних трансформацій на рівні суб'єктів підприємства [2 с. 67; 7]. При цьому одним з найважливіших аспектів реалізації таких перетворень в державному і регіональному зрізах є структурний, що передбачає обґрунтоване визначення пріоритетності розосередження фінансових вкладень за видами економічної діяльності, які мають різний інноваційний потенціал в силу диференційованих територіальних і інфраструктурних умов.

В даний час сформовано багато нових точок зростання як в сфері наукомістких виробництв і послуг, так і в традиційних секторах з величезним потенціалом для підвищення ефективності, обумовленим можливістю задоволення потреб суспільства і масовим впровадженням передових технологічних рішень замість застарілих. Пошук таких проривних областей є необхідною умовою розвитку країни. Але модернізація не може обмежуватися тільки напрямом створення нових «прогресивних» секторів, оскільки це посилює відтворювальну складову в інших сферах економіки, і буде прямим наслідком її зростаючої якісної неоднорідності. Ефективна економічна політика повинна вирішувати задачу нової індустріалізації шляхом усунення технологічного відставання ряду галузей і формування режиму інтенсивного оновлення основного капіталу. Можливі негативні наслідки регіональних і державних стратегічних рішень, прийнятих і реалізованих без вра-

хування ступеня використання інноваційних можливостей, а також аналізу ресурсно-відтворювальних перспектив конкретної території, можуть виявитися вельми болючими для суб'єктів підприємництва при виконанні завдань підвищення якості життя населення. В умовах модернізаційної трансформації, які ускладнюються сильною диференціацією регіонів за соціально-економічними і інфраструктурно-промисловими ознаками, з'являється необхідність в різнорівневій оцінці їх функціонування.

На сучасному етапі розвитку господарських процесів значно зростає насичення міжнародних ринків товарами і послугами, загострюються обмеженість ресурсів, особливе значення для регіональних соціально-економічних систем набуває вирішення диференційованих завдань, пов'язаних з формуванням ефективних механізмів управління динамічним інноваційним розвитком [3, с. 124].

Якщо інновації розглядати як нові наукомісткі товари (послуги, технології), створені на основі результатів науково-дослідної та дослідно-конструкторської діяльності, інноваційний розвиток регіону можна визначити як формування перспективних високотехнологічних сфер, які призводять до кардинального поліпшення динаміки модернізаційних процесів і оптимізації структури економіки території.

Крім наведених вище показників результативності та ефективності, для аналізу динамічного характеру процесів розробки і впровадження нових знань на територіях регіонів і комплексної діагностики інноваційного розвитку регіонів доцільно визначити індикатори стійкості і стабільності. При переході до інформаційного суспільства (суспільства знань) ефективність і динамічність протікання інноваційних процесів є необхідними умовами стабільного функціонування економіки [4, с. 109-111]. Структура і масштаби використання високих технологій істотно впливають на результати господарювання на різних рівнях управління економічними системами, а також визначають перспективи їх покращення.

Сучасний інноваційний процес носить глобальний характер, є нелінійним, складним і системним, вимагає розширення числа індикаторів для його діагностики, що дозволяє виробити нові напрямки та інструменти інноваційної політики [5, с. 109].

У свою чергу, організаційні механізми управління інноваційним розвитком повинні базуватися на системному аналізі об'єктивної, повної та достовірної інформації про стан науково-впроваджувального сектора економіки в регіонах. Такий підхід передбачає, по-перше, наукове обґрунтування обраного комплексу індикаторів і, по-друге, використання відповідної статистичної бази. Отримувані кількісні результати повинні відображати ступінь готовності регіону до створення, освоєння і поширення нововведень на основі оцінки ефективності і результативності модернізаційних процесів, вектора їх спрямованості, а також стійкості і стабільності здійснення. Це створює передумови для виявлення особливостей модернізаційного функціонування конкретної соціально-економічної системи, конкретизації його проблем і розробки пропозицій з метою вдосконалення регіональної інноваційної політики.

При цьому слід враховувати, що інформація про науково-технічні досягнення (і, особливо, їх динамічних параметрів) формується по окремому набору критеріїв. Тому, для здійснення комплексної діагностики ефективності регіональної інноваційної діяльності можуть бути застосовані спеціальні величини, скомбіновані на основі обробки наявних ста-

тистичних даних. Крім того, офіційна статистична інформація виходить із запізненням в два роки, що викликає складності при пошуку модернізаційних пріоритетів і прогнозуванні результатів реалізації інноваційно-інвестиційних програм.

Необхідною умовою поступального високотехнологічного розвитку країни в силу обмеженості інвестиційних ресурсів є збільшення ефективності фінансування інноваційної та наукової діяльності.

У міжнародній економічній практиці застосовуються різні критерії для оцінки та аналізу рівня такої ефективності: вартість людського капіталу, показники, що вимірюють знання та темпи науково-технічного прогресу.

Досить логічно буде виглядати оцінка інноваційного функціонування територій на основі комплексу узагальнених показників. До них доцільно віднести наступні критерії: інноваційну результативність та інноваційну ефективність.

Рівень інноваційної результативності виробництва визначається як обсяг інноваційних товарів, робіт, послуг у відсотках від загального обсягу відвантажених товарів, виконаних робіт та послуг.

Інноваційна активність визначається питомою вагою організацій, що використовують інноваційні технології, в загальному обсязі організацій, що працюють в регіоні.

Інноваційна продуктивність (на 1000 чол.) оцінюється через число передових виробничих технологій, створених на 1000 співробітників, зайнятих науковими дослідженнями і розробками.

Причини невдалого стану справ у розвитку вітчизняної інноваційної системи намагаються розкрити багато вітчизняні вчені-економісти. За узагальненою думкою вчених, завдання, поставлені державою перед наукою, як правило, носять формальний і неконкретний характер, імітуючи інноваційний процес, і слабо пов'язані з отриманням реально нових знань та розробкою технологій для потреб розвитку держави. У формуванні національної інноваційної системи не видно системного підходу. Замість того, щоб досконало вивчати і аналізувати, як виконуються раніше прийняті численні рішення, і в чому причини гальмування і невдач, вибираються нові об'єкти для державного фінансування, для них створюються чергові адміністративні структури та інш. При створенні аргументованих фактів на користь посилення фінансування необхідно законодавчо вдосконалити систему планування діяльності державних фондів підтримки інноваційної діяльності з тим, щоб порядок формування і використання грантів був орієнтований не на процес, а на кінцевий результат впровадження високотехнологічних рішень. Можна констатувати, що реалізація наукової політики України вимагає розробки нової системи інформаційно-методичного та експертно-аналітичного забезпечення координації та діагностики з метою підтримки реально необхідних фундаментальних наукових досліджень.

У підсумку слід зазначити, що раціональні дії, пов'язані з проведенням якісного планування витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські заходи в регіонах, багато в чому залежать від отримання об'єктивної і повної інформації і існуючих механізмів обробки та аналізу даних, об'єктивного опису інноваційних відтворювальних процесів, що відбуваються. Тому в зв'язку з неповнотою наявних офіційних показників в рамках даного дослідження для характеристики модернізаційних перетворень в регіонах необхідна комплексна (системна) оцінка на основі використання і співвіднесення наявних статистичних величин.

В цілому необхідно зробити висновок про неможливість однозначної інтерпретації ступеня ефективності використання інноваційних можливостей тієї чи іншої соціально-економічної системи. Це виходить тільки при додатковій обробці і деталізації статистичних даних в рамках конкретної ситуації. Навіть регіони, що входять в один статистичний кластер, можуть мати досить близькі, але неоднакові поточні та динамічні результати і об'єднуватися за принципом максимальної схожості на тлі інших, сильно відрізняються за своїми показниками суб'єктів. Тому поділ регіонів на «лідерів», або, навпаки, є досить умовним підходом і ніколи не знайде однозначних тлумачень і не отримає максимально повної підтримки.

Розроблений підхід є універсальним і може бути використаний до функціонування будь-якої соціально-економічної системи регіону за умов наявності відповідних даних про інноваційну діяльність за декілька років.

Висновки з проведеного дослідження. Стратегічна привабливість України в світовій економіці багато в чому визначається поточними і динамічними інноваційними результатами функціонування регіональних економік. Це вимагає достовірної інформації про стан науково-технологічної сфери в регіонах, і, найчастіше, додаткових статистичних розрахунків щодо стійкості і стабільності здійснюваних інноваційних процесів. Побудова методологічних принципів такої діагностики досі залишається дискусійним напрямом в наукових колах і на сьогоднішній день є невирішеним завданням. Тому розвиток досліджень з даного питання є актуальним і може внести вагомий внесок в теорію і практику управління інноваційно-відтворювальним потенціалом територій в умовах модернізації.

В рамках даного дослідження розроблена система показників інноваційної результативності та інноваційної ефективності функціонування соціально-економічних систем.

Розроблені аналітичні процедури дозволяють формувати диференційовану і обґрунтовану інноваційно-інвестиційну політику і виконувати прогнозні і контрольні оцінки на перспективу для відповідної соціально-економічної системи. Перевагою розробленої методики є її універсальність і можливість поширення на функціонування будь-якого регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарасова О.В. Теоретико-методологічні основи інноваційної діяльності підприємств / О.В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 1. – С. 37–41.
2. Файчук О.М. Інноваційний процес як рушійна сила економічного зростання / О.М. Файчук, О.В. Файчук // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 66–70.
3. Близнюк Т.П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства / Т.П. Близнюк. – Х.: ФОП Александрова К.М., 2008. – 352 с.
4. Кукушкин С. Н. Инновационная активность российской экономики: проблемы, особенности, пути решения / С. Н. Кукушкин, О. Е. Каленов // Вісник РЭУ ім. Г. В. Плеханова. – 2014. – № 6 (72). – С. 108 – 118.
5. Богдан Н. И. Измерение инноваций: новые подходы к оценке ресурсов и результатов / Н. И. Богдан // Инновации. – 2014. – № 07 (189). – С. 105 – 110.
6. Олійник Ю.А. Теоретичні засади визначення сутності інноваційних процесів в Україні / Ю.А. Олійник // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 182–187.
7. Ковтуненко К.В. Інноваційний процес та інноваційна діяльність як рушійна сила формування інтелектуального капіталу промислового підприємства / К.В. Ковтуненко // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1(9) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2013_1/pdf/13kkvkpp.pdf.

УДК 330.341.1.(477)

Денисенко М.П.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну
Міністерства освіти і науки України*

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Стаття присвячена порівняльному аналізу методів державного регулювання розвитку національної інноваційної системи. Наведено досвід зарубіжних країн щодо державного регулювання розвитку національних інноваційних систем. Визначено основні завдання та цілі державного регулювання розвитку національними інноваційними системами.

Ключові слова: інструменти державного регулювання розвитку національної інноваційної системи, методи, інтеграційні зміни.

Денисенко Н.П. МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Статья посвящена сравнительному анализу методов государственного регулирования развития национальной инновационной системы. Приведено опыт зарубежных стран, касающийся развития национальных инновационных систем. Определены основные задания и цели государственного развития национальными инновационными системами.

Ключевые слова: инструменты державного регулювання розвитку національної інноваційної системи, методи, інтеграційні зміни.

Denisenko N.P. METHODS OF STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM

The article is devoted to a comparative analysis of methods of state regulation of the development of the national innovation system. The experience of foreign countries concerning the development of national innovation systems is cited. The main tasks and goals of state development by national innovation systems are determined.

Keywords: Instruments of state regulation of the development of the national innovation system, methods, integration changes.

Актуальність. Системний підхід до забезпечення функції державного регулювання сфери науки, технологій та інновацій повинен розглядатися й формуватися як складова національної інноваційної системи. В умовах глобальних, інтеграційних та кризових змін необхідно створити системний механізм взаємодії держави з корпоративним сектором економіки, який включав би інституціональні, організаційні, фінансово-економічні та соціально-економічні важелі. В інституціональному плані перед державою постає завдання сформувавши господарський механізм, який би забезпечував перерозподіл ресурсів із застарілих і безперспективних виробництв у виробничо-технологічні комплекси сучасного технологічного укладу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню ролі держави в інституціональному будівництві та інноваційному розвитку присвячено багато робіт вітчизняних дослідників [1-8].

Аналіз досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів дозволяє розділити інструменти державного регулювання інноваційного розвитку на дві групи: соціально-економічні (організація ринку праці, підвищення кваліфікації робітників, допомога по безробіттю, формування громадянського суспільства з високою еколого-економічною свідомістю і активністю) та виробничо-економічні (зміна технологічних укладів, комп'ютеризація, інформатизація, енергетична політика).

Постановка проблеми. Розв'язання проблем модернізації технологічної бази на основі інновацій, розширення ринків збуту, джерел інвестування і подальшого виходу на світові ринки з конкурентоспроможною продукцією започатковується на використанні методів корпоративного управління, що дозволяють концентрувати ресурси для вирішення задач стійкого розвитку і забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для посилення впливу національної інноваційної системи

на процес економічного розвитку держави повинні формуватися адекватні методи її участі в регулюванні та управлінні, економіко-правові норми, правила, регулятори. Зокрема, до економічних інститутів можна віднести такі пріоритетні форми участі держави в інноваційному розвитку, як це наведено в табл. 1

Адекватні дії повинні відбуватися і з боку самих корпоративних структур, зокрема: впровадження принципів корпоративного управління та дотримання умов їхньої реалізації; вибір оптимальної та результативної організаційної структури корпорацій і визначення відповідної моделі комунікацій як між окремими підрозділами, так і з суб'єктами зовнішнього середовища; формування соціального капіталу організації та реалізація стратегічних цілей у контексті соціальної відповідальності.

Державне регулювання інноваційної діяльності в розвинених країнах зводиться до виконання наступних основних функцій:

– загальне регулювання економічних процесів (особливої важливості набуває довгострокова економічна стратегія, що включає структурну перебудову економіки, природоохоронні заходи, енергетичний і науково-технологічний розвиток);

– соціальна стратегія держави (політика доходів, цін, зайнятості, розвиток соціального захисту і соціальних гарантій);

– регулювання якісних особливостей економічного розвитку (стимулювання конкурентного середовища, поліпшення якості життя, всебічне стимулювання робітників, контроль якості і безпеки споживчих товарів і захист прав споживачів, охорона праці);

Як правило, державне регулювання інноваційного розвитку економіки досягає своєї мети в довгостроковому періоді, коли отримуємо стійкий рівень прибутковості, нормальний для даного територіального соціуму, створюються відповідні інститути, інституції і організації.

Таблиця 1

Пріоритетні форми участі держави в інноваційному розвитку України

Форми участі держави в регулюванні та управлінні	Доцільність застосування в НІС	Ступінь розвитку в Україні
1	2	3
державне економічне регулювання, стимулювання і підтримка сприятливих та стабільних умов для розвитку найбільш ефективних форм концентрованого виробництва і його інтеграції з фінансовим капіталом	НІС – це інституційне забезпечення процесу розвитку держави Не є можливим в Україні через існуючу кризу	Більшість інститутів не є розвинутими Процес державного регулювання є дуже слабким
розробка системи державних програм	Всі існуючі програми необхідно переглянути та відкоригувати	Доцільно
ефективне управління державною власністю	Потребує негайного втручання держави	Доцільно розглянути питання щодо повернення частки приватизованого майна в державну власність
регулювання розвитку фінансових ринків та їхньої інфраструктури;	Фінансова криза вимагає нових інструментів	Необхідність посилення регулюючої ролі НБУ, та розвитку ринку ЦП
антимонопольне регулювання і стимулювання конкуренції	монопольне володіння більшістю засобів виробництва	Посилення законодавчої бази
контроль за діяльністю природних монополій	Потребує подальшого розвитку системи державного регулювання	Посилення законодавчої бази

Джерело: розроблено автором.

Необхідними умовами, які повинна забезпечити держава для прийняття концепції розвитку національної інноваційної системи, є наступні:

- 1) створення стимулів та інфраструктури розвитку національної інноваційної системи;
- 2) розробка механізмів залучення інвестиційних ресурсів;
- 3) легалізація «тіньового» капіталу і «тіньових» доходів населення;
- 4) створення механізму спрямування доходів експортних галузей в українську економіку;
- 5) введення пільгового оподаткування інноваційних видів діяльності; 6) активізація змін в інституційній сфері, пов'язаних зі створенням інноваційних підприємств і венчурного капіталу;
- 7) розробка національної стратегії трансферу технологій, що мінімізують трансакційні витрати агентів ринку і органів управління всіх рівнів.

В таблиці 2 наведено класифікаційні методи державної інноваційної політики та склад і засоби реалізації функцій держави при створенні НІС. У залежності від стану економічного розвитку держави змінюються функціональні пріоритети державного регулювання. У розвинутій економіці перевага надається макрорегулятивним функціям – правозахисним та контрольно-наглядним.

Для економіки, що розвивається, регулятивна діяльність держави повинна бути більш активною, націленою на формування ринкових відносин, ринкової інфраструктури та забезпечення розвитку підприємства. Правове регулювання інноваційного розвитку забезпечується державою і полягає у впорядкуванні взаємодії та захисті інтересів всіх учасників економічного процесу шляхом установлення певних правил і стандартів.

В запропонованій класифікації враховані не тільки найбільш суттєві аспекти організації інноваційної діяльності, але і визначені відповідні функції державного регулювання процесу розвитку НІС.

Зараз гостро стоїть проблема розробки, прийняття і реалізації довготривалої національної програми євроінтеграції. Основними галузями, які мають бути в пріоритеті при розробці національної інноваційної програми, є, за оцінками спеціалістів, галузі сільського господарства та машинобудування.

– При цьому, найважливіші складові блоки програми інноваційного розвитку стратегічних для збереження та подальшого розвитку країни галузей мають передбачати:

- формування законодавчо-нормативних і фінансових умов для збереження та подальшого прискорення розвитку створеного в основних галузях науково-технічного потенціалу, підвищення сприйнятливості підприємств до інноваційної діяльності та її стимулювання;
- концентрацію матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів на важливо інноваційних напрямках, що забезпечують збільшення випуску конкурентоздатної продукції глибокого ступеня переробки і її представлення на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- покращення споживчих якостей продукції, що виробляється, розробка принципово нових її видів і вдосконалення за рахунок цього загальної структури основних виробництв, необхідних для ефективної євроінтеграції;
- застосування більш досконалих матеріало-, енерго-, водо- і екологозберігаючих технологічних процесів та обладнання;
- оптимізацію систем управління технологічними процесами, обладнанням і підприємствами в цілому;
- широке залучення до інноваційного розвитку підприємств великих інтегрованих компаній;
- вирішення соціальних проблем при впровадженні інноваційних програм.

На першому етапі, який розрахований на короткострокову перспективу, програма і управління інноваційним розвитком найважливіших галузей, що необхідні для євроінтеграції, а також є стратегічними для збереження та подальшого розвитку країни, мають орієнтувати підприємства на підвищення конкурентоздатності виробництва (враховуючи дані, які наведено в табл.) за рахунок наступних факторів:

- по-перше, модернізація діючих потужностей, яка спирається на зміну технологічних процесів і застосування нового обладнання;
- по-друге, будівництво і освоєння нових потужностей (також з новітніми технологічними процесами і обладнанням);

Таблиця 2

Класифікація методів державного регулювання процесу інноваційного розвитку України

№	Класифікаційні ознаки	Групи методів	Дослідники
1	2	3	4
1	По характеру впливу держави на інноваційний процес	– прямі (адміністративні) методи; – непрямі методи	
2	За участю держави у фінансуванні інноваційної діяльності	Фінансові методи: – пряме бюджетне фінансування на основі прямих субсидій, грантів, держзамовлень; – податкове стимулювання; – участь в державно-приватному партнерстві; – державні гарантії як форма забезпечення кредитів, що надаються для фінансування інноваційних проектів.	Никифоров А.Є., Лапко О.О., Онішко С.В., Крупка М.І., Захарін С.В.,
3	По суб'єктах НІС	Методи, спрямовані на стимулювання інноваційної активності приватних компаній реального сектору економіки. Методи, спрямовані на стимулювання фінансових інститутів інвестувати гроші в інноваційні проекти. Методи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності державного сектору досліджень і розробок (в т.ч. університетів, інститутів АН, державних наукових центрів, галузевих НДІ). Інституційні методи, спрямовані на розвиток окремих елементів інфраструктури інноваційної діяльності (бізнес-інкубаторів, технопарків, інжинірингових центрів, особливих економічних зон і наукових центрів, інформаційних та аналітичних центрів, систем підготовки і перепідготовки кадрів, венчурних фондів, лізингових компаній і т.д.)	Никифоров А.Є., Гальчинський А.С.,
	По розміру суб'єктів інноваційного підприємства	Універсальні методи стимулювання інноваційної активності компаній; методи підтримки малого інноваційного підприємства; методи підтримки великих форм інноваційного бізнесу.	
4	По ринку – об'єкту регулювання	Методи регулювання ринку нововведень. Методи регулювання ринку інвестицій в інновації.	Шпикуляк О., Курило Л.
5	По фазі інноваційного процесу, що підлягає регулюванню	Методи стимулювання наукових досліджень і розробок. Методи стимулювання оновлення виробничих потужностей і технологій виробництва. Методи регулювання господарського обороту об'єктів інтелектуальної власності. Методи стимулювання комерціалізації нововведень (взаємодія між розробниками нововведень і підприємствами реального сектору як потенційними споживачами нововведень). Методи стимулювання виробництва інноваційної продукції. Методи стимулювання просування інноваційної продукції на ринки, в тому числі закордонні. Методи регулювання фінансових відносин між суб'єктами інноваційної діяльності.	Єрмошенко М., Тарасенко І.

*Джерело: складено автором

по-третє, освоєння нових і розширення випуску удосконалених наукоємних продуктів сфери кінцевого споживання;

по-четверте, за рахунок використання процесних, продуктових, економічних, організаційно-управлінських та інших інновацій, які скорочують витрати на виробництво, реалізація і споживання продукції.

Систематизація наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців дозволяє під системою державного регулювання процесу розвитку НІС розуміти систему знань, закономірності дій та правила застосування методів і засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей довгострокової державної інноваційної політики.

Всебічно обґрунтована державна інноваційна політика (табл. 3) має базуватися на поєднанні загальнодержавних та регіональних інтересів суб'єктів господарювання. Аргументом на користь запровадження системи державного регулювання розвитку НІС є досвід державного регулювання НІС в інших країнах, які успішно подолали кризу

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Парадигма інституціоналізму, яка сформувалася як напрям економічної науки на основі консолідації теорії інноваційних змін ринкової системи і меха-

нізмів функціонування соціально-економічних процесів, виступає основою для побудови парадигми інноваційного розвитку країни в умовах інтеграційних змін. Методологія інституціоналізму досліджує економічні, суспільні, правові правила поведінки суб'єктів і відповідає завданням розробки методології інституціонального забезпечення розвитку НІС.

Інституціональний аналіз, окрім причинно-наслідкової оцінки результатів розвитку НІС, ставить за мету її аналіз через призму змін відносин та правил поведінки економічних агентів, регуляторної політики держави, національної моделі суспільства в частині розвитку національної інноваційної системи, що має особливе значення в умовах кризи. Таким чином, головний ідейний принцип інституціональної парадигми – це концепція безкінечної еволюції, яку, за переконаннями інституціоналістів, необхідно застосовувати як до суспільства, так і до економіки, держави, інноваційної політики, НІС.

Як свідчать проведені дослідження, інституціональний напрям у теорії та практиці розвитку НІС поки що займає незначне місце, оскільки деякі інститути та інституції або не достатньо розвинуті або погано адаптовані до реалій сучасної економіки України. Проте, на наше глибоке переконання, еволюціоністський підхід інституціональної економічної методології до оцінки інноваційних

перетворень потрібно вважати чи не єдиним напрямом досліджень, який здатний окреслити всю глибину проблеми формування та розвитку національної інноваційної системи. При визначенні інститутів та інституцій НІС ми виходимо з того, що існуюча багатофакторність економічних взаємодій важко піддається аналізу виключно методами економічної науки. Тут потрібний синтез методів різних наук, що пропонує інституціоналізм у застосуванні до суспільно-економічних явищ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І., Ніколаєнко А.І. Національна інноваційна система України в контексті міжнародних порівнянь // О. Амоша ; Економічний вісник Донбасу № 1 (39), 2015. – С. 115-117.
2. Захарін Сергій Володимирович. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки [Текст] : [монографія] / С. В. Захарін ; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. – К. : КНУТД, 2011
3. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с., С.94.
4. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: монографія / [Амоша О. І., Аптекар С. С., Білопольський М. Г., Юрій С. І. та ін.]. – ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.
5. Соболев В.М. Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації: монографія / кол. авторів ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Соболева. – К. : УБС НБУ, 2010. – 350 с.
6. Теорія і практика застосування фінансових інструментів соціально-економічного розвитку України [Текст] : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. П. О. Нікіфорова, канд. екон. наук, доц. Н. Р. Швець. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 244 с. : рис., табл.
7. Федулова, Любов Іванівна. Інноваційний розвиток проблемних регіонів [Текст] : монографія / Л. І. Федулова, Н. Ю. Буга ; Нац. ун-т кораблебудування ім. адмірала Макарова. - Миколаїв : НУК, 2010. - 143 с.
8. Шпикуляк О. Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку [Текст] : монографія Шпикуляк О.Г. О. Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ «Ін-т аграрної економіки», 2010. – 394 с. : рис., табл.
9. Шпикуляк О. Г. Інституціоналізація інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки / О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило // Облік і фінанси АПК. – 2010. - № 3. – С. 114-117.

УДК 334.7.01

Довганюк В.М.

аспірант

Національної академії управління

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

В статті здійснено детальне дослідження та аналіз соціально-економічних передумов розвитку кредитної кооперації в Україні. Виявлено, що розвиток кредитної кооперації залежить від цілого ряду передумов, аналіз яких може слугувати базисом для розробки механізму вдосконалення його функціонування. До комплексу основних факторів, що впливають на формування і розвиток кредитної кооперації входять: соціально-економічний; політичний; правової; суспільно-інформаційний, освітній та інші фактори. Серед них основне місце займає соціально-економічний фактор, котрий поєднує в собі два аспекти відповідальності: соціальний та економічний. Основними цілями соціального фактора є: захист життя і свобод, соціальний захист, отримання соціальних переваг. Економічний фактор забезпечує виконання наступних цілей: можливість колективного виживання, можливість отримання додаткових індивідуального результату від спільної діяльності. Виявлення, аналіз та узагальнення соціально-економічних передумов розвитку кредитної кооперації в Україні надасть змогу виявити внутрішні та зовнішні першопричини в проблемах відновлення ефективного функціонування кредитних кооперативів в Україні, спонукатиме до пошуків найбільш ефективних напрямів її розвитку.

Ключові слова: система кредитної кооперації, державне регулювання та нагляд, стратегія розвитку, механізм функціонування.

ДОВГАНЮК В.Н. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ В УКРАИНЕ

В статье осуществлено детальное исследование и анализ социально-экономических предпосылок развития кредитной кооперации в Украине. Определено, что развитие кредитной кооперации зависит от целого ряда предпосылок, анализ которых может лечь в основу разработки механизма совершенствования его функционирования. В комплекс основных факторов, влияющих на формирование и развитие кредитной кооперации входят: социально-экономический; политический; правовой; общественно-информационный, образовательный и другие факторы. Среди них основное место занимает социально-экономический фактор, соединяющий в себе два аспекта ответственности: социальный и экономический. Основными целями социального фактора являются: защита жизни и свобод, социальная защита, получение социальных преимуществ. Экономический фактор обеспечивает выполнение следующих целей: возможность коллективного выживания, возможность получения дополнительных индивидуальных результатов от совместной деятельности. Выявление, анализ и обобщение социально-экономических предпосылок развития кредитной кооперации в Украине позволит выявить внутренние и внешние первопричины в проблемах восстановления эффективного функционирования кредитных кооперативов в Украине, побуждать к поискам наиболее эффективных направлений ее развития.

Ключевые слова: система кредитной кооперации, государственное регулирование и надзор, стратегия развития, механизм функционирования.

Dovganiuk V.M. SOCIO-ECONOMIC PRECONDITIONS FOR DEVELOPMENT OF CREDIT CO-OPERATION IN UKRAINE

The article provides a detailed study and analysis of the socio-economic background of the development of credit cooperation in Ukraine. It is revealed that the development of credit co-operation depends on a number of prerequisites, the analysis of which can serve as a basis for developing a mechanism for improving its functioning. The complex of the main factors influencing the formation and development of credit cooperatives are: socio-economic; political; Legal Public information, educational and other factors. Among them, the main place is the socio-economic factor, which combines two aspects of responsibility: social and economic. The main goals of the social factor are: protection of life and freedoms, social protection, obtaining social benefits. The economic factor ensures the following objectives: the possibility of collective survival, the possibility of obtaining additional individual result from the joint activity. Identification, analysis and synthesis of socio-economic preconditions for the development of credit cooperation in Ukraine will provide an opportunity to identify internal and external root causes in the problems of restoring the effective functioning of credit cooperatives in Ukraine, and will encourage the search for the most effective directions for its development.

Keywords: system of credit cooperation, regulation and supervision, strategy development, operation mechanism.

Постановка проблеми. Сьогодні перед вітчизняною економікою постає ключова проблема: забезпечення економічного розвитку, підвищення добробуту та якості життя населення, а також формування передумов економічного зростання. Однак у сучасних умовах цивілізаційного розвитку національна економіка зіштовхнулася з складнощами в досягненні цієї мети.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок в розробку теорії та організації принципів кооперативного руху внесли загальносвітові вчені-економісти: А.Н. Анциферов, С.В. Бородаєвський, С.Л. Маслов, К.А. Пажитнов, С.Н. Прокопович, В.Ф. Тотоміанц, М.І. Туган-Барановський, М. Хейсін та інші. Організацію діяльності національної системи кредитної кооперації в своїх роботах досліджували такі вітчизняні науковці та практики як: В. Гончаренко, С. Леонов, А. Пожар та А. Стадник, М. Чижевська та іншими вітчизняними дослідниками-теоретиками і практиками.

Невирішена раніше частина загальної проблеми полягає в тому, що детальне дослідження та аналіз соціально-економічних передумов розвитку кредитної кооперації в Україні надасть змогу виявити внутрішні та зовнішні першопричини в проблемах відновлення ефективного функціонування кредитних кооперативів в Україні, спонукатиме до пошуків найбільш ефективних напрямів її розвитку.

Формулювання цілей статті. Основна ціль статті полягає в виявленні, аналізі та узагальненні соціально-економічних передумов розвитку кредитної кооперації в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розвиток кредитної кооперації залежить від цілого ряду передумов, аналіз яких може слугувати базисом для розробки механізму вдосконалення його функціонування. До комплексу основних факторів, що впливають на формування і розвиток кредитної кооперації входять: соціально-економічний; політичний; правової; суспільно-інформаційний, освітній та інші фактори.

В комплексі факторів основним є **соціальний чинник**, оскільки сама ідея кредитної кооперації ґрунтується на отриманні вигоди члена кооперативу.

Основними цілями соціального фактора є:

- захист життя і свобод;
- соціальний захист;
- отримання соціальних переваг.

Слід зазначити, що з підвищенням рівня життя всього суспільства і підвищенням захищеності його членів, підвищується «якість» соціальних цілей – від захисту життя до отримання соціальних переваг.

Економічний чинник передбачає вплив на виникнення і розвиток кредитної кооперації ринкового аспекту. Неможливість надати доступний і дешевий кредит населенню і підприємцям зумовлює появу нових фінансових установ. Економічний фактор забезпечує виконання наступних цілей:

- можливість колективного виживання,
- можливість отримання додаткових індивідуального результату від спільної діяльності.

При визначенні передумов соціально-економічного розвитку кредитної кооперації необхідно ознайомитися з основними макроекономічними показниками: інфляція, ВВП, інвестиції.

В 2014-2015 роках стрімко зросли інфляційні процеси. Офіційна статистика наводить наступні дані: індекс споживчих цін становить 24,9% (зростання цін на продукти харчування на 24,8%), індекс цін виробників зріс на 31,8%. Головними причинами інфляційних процесів стало знецінення гривні (більш ніж вдвічі) і підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги на 34,3%. Випробуванням для громадян України став надвисокий рівень інфляції, який суттєво вплинув на реальну середньомісячну заробітну плату, яка з середини 2014 р., значно знизилася.

Вказані чинники призвели до критичного падіння купівельної спроможності населення та погіршила добробут і рівень життя більшості громадян України.

Інфляція зменшує реальні доходи, а отже і знижує реальний платоспроможний попит, що веде до спаду виробництва. Скорочення виробництва та торгівлі обмежують базу оподаткування, посилюючи розбалансованість державних фінансів, що призводить до ще більшого посилення інфляційних процесів. Розкручування цього процесу у 2014р. призвело до падіння реального ВВП на рівні 7-8%. В 2015 році реальний ВВП зменшився в порівнянні з 2014 роком

на 9,9%, що знову ж таки було зумовлено ростом інфляційних процесів. В 2016 році спостерігалася позитивна тенденція, валовий внутрішній продукт порівняно з 2015 роком збільшився на 2,3%.

В цілому, за період 1996–2016 рр. динаміка обсягу номінального ВВП України у фактичних цінах (в млн. дол. США) демонструвала стійку динаміку до зниження (рис. 1).

Наслідки світової фінансово-валютної кризи 2007 р., призвели до гальмування економічного розвитку національної економіки з часовим лагом у 2 роки, тобто національна економіка відчула на собі негативний вплив світової фінансово-валютної кризи 2007 року лише в 2009 році. Тому, попереднє інтенсивне економічне зростання з 1999 року по 2008 рік сприяли відновленню економічного зростання в 2010 році.

В 2012 році відбулося уповільнення темпів зростання реального ВВП України, що представлено на рис. 2.

Загалом номінальний і реальний ВВП України мають однакову тенденцію до зростання чи скорочення. Однак темпи їх приросту ніколи не співпадають, оскільки це можливо тільки при нульовій інфляції.

Також важливою соціально-економічною передумовою економічного зростання, а також розвитку всіх сфер та галузей економіки України, а також кредитної кооперації зокрема є аналіз динаміки величини інвестицій.

Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій в Україну представлено на рис. 3.

Падіння інвестицій посилюється як внутрішніми соціально-економічними та політичними проблемами, а також негативною поточною економічною динамікою. Обсяг валового нагромадження основного капіталу скоротився, порівняно з 2013 р., приблизно на 25%, а частка інвестицій у структурі ВВП впала нижче 15%. В економіці це означає «вимивання» інвестиційного потенціалу та потенціалу економічного відновлення. В зв'язку з цим, майже всі отримані ресурси (як домогосподарств, так і державного сектору), йдуть на споживання, рівень якого у 2014 р. перевищив 90% ВВП. За таких умов структурні зміни в економіці відбуватися не можуть [7].

З початку 2014 р. Україна втратила 10,3 млрд. дол. інвестицій, у той час як приплив капіталу становив

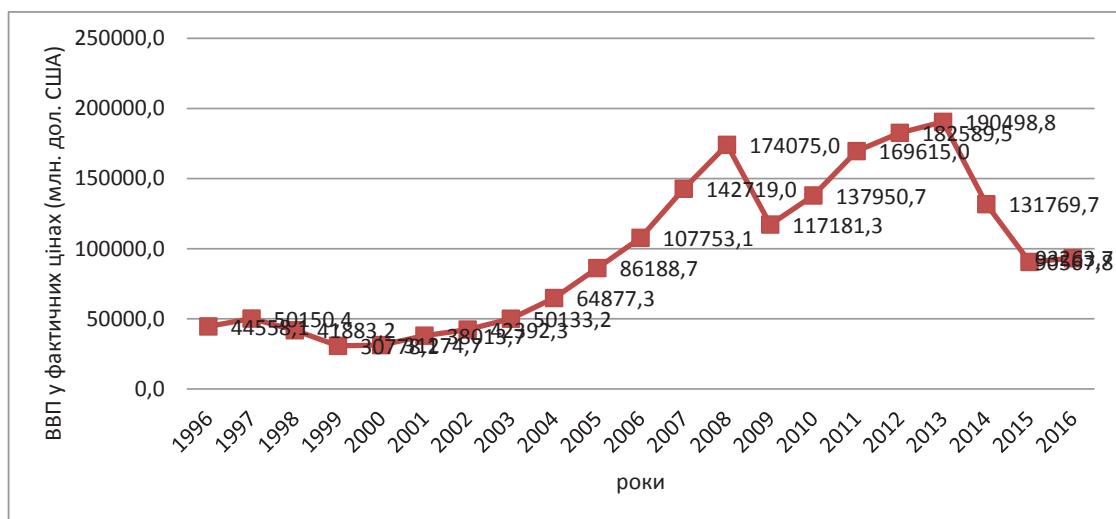


Рис. 1. Обсяг номінального ВВП України у фактичних цінах (в млн. дол. США)

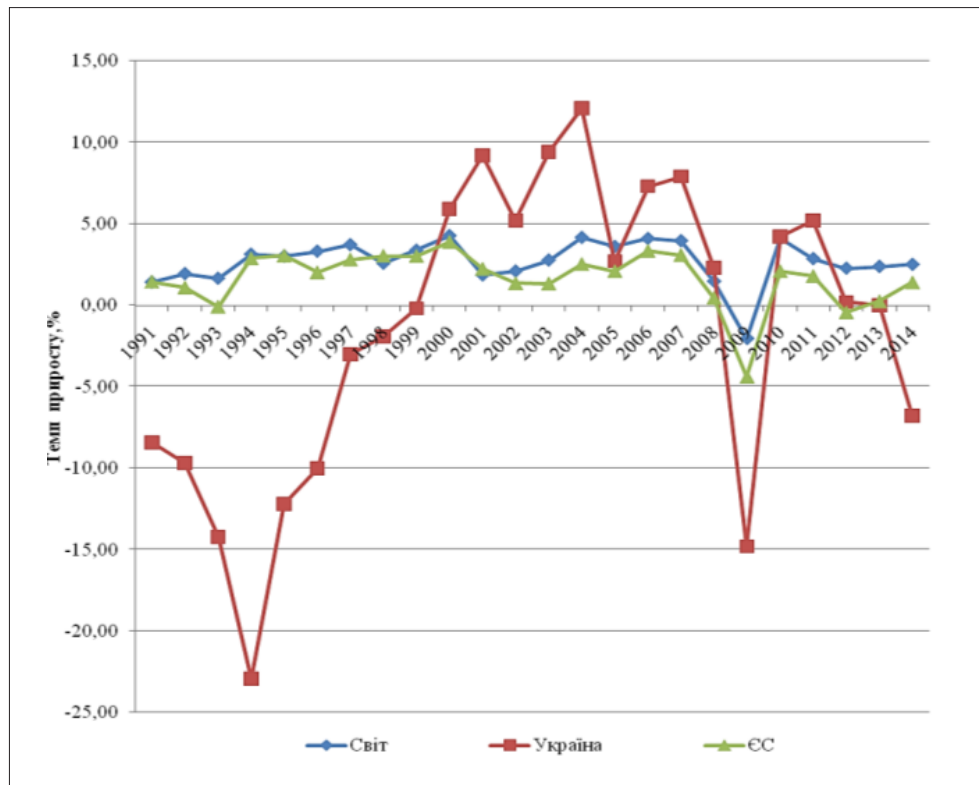


Рис. 2. Темп приросту ВВП, % на рік

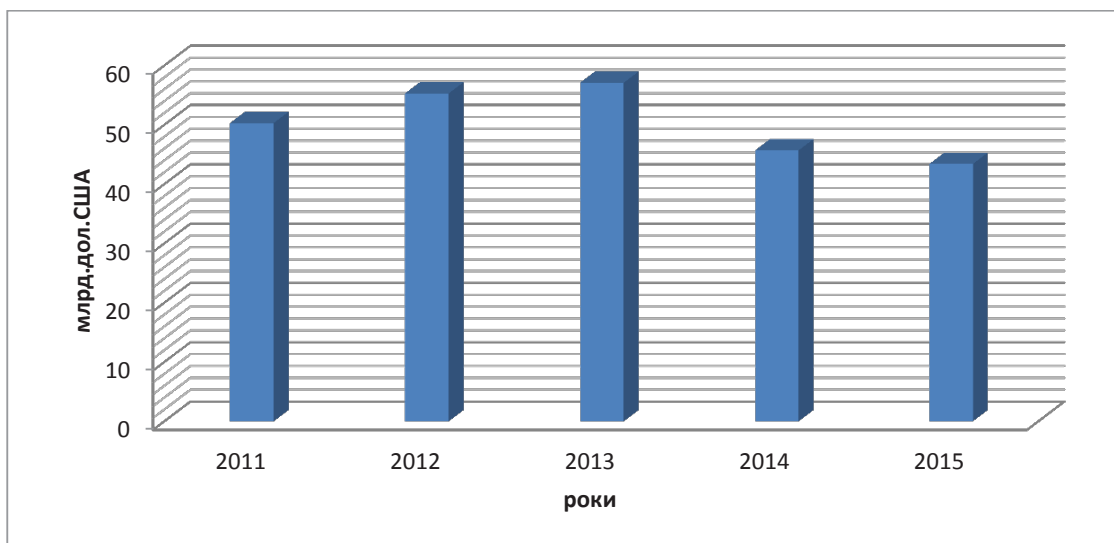


Рис. 3. Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за 2011-2015 роки

1,9 млрд. дол. [11]. За умов воєнно-політичного конфлікту та зовнішньої агресії інвестувати в економіку будь-якої держави ризиковано та складно. Базовими факторами скорочення інвестиційної активності інвесторів виступають: воєнна загроза, макроекономічна нестабільність, критична залежність національної економіки від зовнішніх ринків, неконкурентоспроможність продукції більшості вітчизняних товаровиробників, різка втрата купівельної спроможності населенням. Загальна сума втрат України у зв'язку з окупацією Криму оцінюється в понад

1 трлн. грн. При цьому прямі втрати Зведеного бюджету України протягом 2013–2014 рр. оцінені в розмірі понад 100 млрд. грн. [4, с. 121].

Стан і тенденції соціально-економічного розвитку України є підставою для визначення його ключових проблем, викликів і ризиків:

- військові дії на Донбасі, агресія Росії, цілий комплекс соціально-економічних проблем для людей, суб'єктів господарювання, держави в цілому;
- корупція, нецивілізоване нагромадження капіталу, зміцнення та зрощення олігархічного капіталу

з державним апаратом, підпорядкування економіки й держави в цілому корпоративним інтересам, тінізація економіки;

– низька конкурентоспроможність національної економіки в умовах посилення глобальної конкуренції, яка охоплює не лише традиційні ринки товарів, капіталів, технологій, робочої сили, але й системи національного управління, підтримки інновацій, розвитку людських ресурсів; експортно-сировинна модель розвитку економіки; дефіцитність зовнішньоторговельного балансу; деформована структура промислового виробництва; зниження впливу багатьох традиційних (екстенсивних) факторів зростання; зношеність основних засобів; низький рівень продуктивності праці; високий рівень ресурсо- та енерговитратності економіки; негативні характеристики паливно-енергетичного комплексу; недостатнє утвердження інноваційної моделі розвитку;

– дефіцитність державного бюджету; дефіцитність пенсійного фонду; зростання державного та гарантованого державою боргу; недостатність розвитку ринку фінансових послуг; позабанківський грошовий обіг;

– неефективна політика зайнятості, соціального захисту; низький платоспроможний попит населення.

Отже соціально-економічні передумови розвитку кредитної кооперації в Україні обтяжені різного роду внутрішніми та зовнішніми причинами. В дорадянській Україні кооперативний рух набув широкого розповсюдження. Проте, із встановленням режиму радянської влади кооперативний рух в Україні почав підпорядковуватися державним органам та поступово ліквідувався. Проголошення Україною незалежності стало поштовхом до позитивних змін у вітчизняному кооперативному русі.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, дослідивши та проаналізувавши соціально-економічні передумови розвитку системи кредитної кооперації України ми дійшли висновку, що сама ідея кредитної кооперації зазнавала дискредитації недалекому минулому.

У сучасних умовах Україні потрібно модернізувати всі аспекти своєї діяльності; приймати швидкі, але виважені рішення, здійснювати рішучі кроки щодо забезпечення умов розвитку економіки, прав і свобод людини, вирішення завдань досягнення цивілізованих правил та стандартів якості життя населення України.

Проведені попередні дослідження засвідчують, що найбільш успішно кредитні кооперативи розвиваються в тих областях та сферах, де в процес їх господарювання залучаються зовнішні фінансові джерела, надається дієва державна економічна та правова підтримка.

Системні реформні перетворення в усіх сферах економіки, система засобів механізму регулювання

соціально-економічними процесами та необхідність розвитку кредитної кооперації повинні ґрунтуватися на стратегічному баченні точок економічного зростання. Необхідно забезпечувати конкурентоспроможність національної економіки та сталий соціально-економічний розвиток через утвердження інноваційної моделі розвитку економіки, структурну перебудову, модернізацію інфраструктури й базових галузей економіки; модернізацію системи управління державними фінансами шляхом покращення умов ведення бізнесу, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, відновлення ідеї кредитного кооперування, дерегуляції економічної діяльності й протидії корупції. Структурна політика держави має бути переорієнтована на розвиток інфраструктури кредитної кооперації, забезпечення мобільності робочої сили, розвиток людського потенціалу та забезпечення можливостей його реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бабенко С.Г. Стратегія розвитку кооперативного сектора економіки України/ С.Г. Бабенко// Економіка і прогнозування. – 2003. - №4. – С. 38-51.
2. Гончаренко В.В. Фінанси кредитних спілок України: положення і процедури / В. В. Гончаренко. – К. : Канадська Програма розвитку кредитних спілок в Україні, 2000. – 203 с.
3. Гончаренко В.В. Про зміну концепції розвитку системи кредитної кооперації та її можливий вплив на кредитно-кооперативний сектор національної економіки/ В. В. Гончаренко. – Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 5 (50). – 2011. – с. 99-107.
4. Горбулін В. П. Донбас і Крим: ціна повернення : монографія / за заг. ред.: В. П. Горбуліна, О. С. Власюка, Е. М. Лібанової, О. М. Ляшенко. – К. : НІСД, 2015. – 474 с.
5. Звіт національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2016 рік – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html> – Заголовок з екрану.
6. Леонов С.В., Олещук М.Г. Аналіз проблем, перспектив і тенденцій діяльності кредитних спілок України/ С.В. Леонов, М.Г. Олещук. – Вісник Української академії банківської справи. – № 1(36), 2014. - с. 34-37.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Пожар А. А. Кредитно-кооперативний сектор економіки європейських країн : монографія / А. А. Пожар. – Полтава : РВЦ ПУЕТ, 2013. – 278 с.
9. Стадник А. А. Розвиток кооперативного руху в Україні / А. А. Стадник // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 104–110 .
10. Терещенко П. Напрямки розвитку кредитних спілок в Україні // Фінанси України. – 2009. – №5. – С. 87–94.
11. Україна втратила 10,3 мільярда доларів інвестицій. Економічна правда, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news /2014/12/5/10814/>.
12. Чижевська М. Кредитна кооперація як засіб подолання бідності та створення соціально-економічних вигод/ М. Чижевська. – Збірник наукових праць. Вісник національного університету водного господарства та природокористування, – Економіка, Ч. II, випуск 4(40) – Рівне, 2007. – С. 328-335.

УДК 631.115:65.011

Еременко Д.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійського державного агротехнологічного університету***ЕФЕКТИВНІСТЬ ФЕРМЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЧЕРКАЩИНИ**

В статті проаналізовано основні показники розвитку та ефективності діяльності фермерських господарств Черкаської області. Автором обґрунтовано важливе значення фермерських господарств як складової аграрного підприємництва. Визначено основні проблеми їх функціонування в сучасних умовах. Запропоновано перспективні напрямки ефективного розвитку та посилення їх конкурентних позицій на ринку. Доведено важливість кооперації і спеціалізації фермерських господарств, а також комбінування виробництва, як факторів, що сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності його суб'єктів та виступають головними передумовами ефективного проведення аграрної реформи.

Ключові слова: фермерські господарства, розвиток, землекористування, ефективність, конкурентоспроможність, конкурентні переваги.

Еременко Д.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФЕРМЕРСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЧЕРКАЩИНЫ

В статье проанализированы основные показатели развития и эффективности деятельности фермерских хозяйств Черкасской области. Автором обосновано важное значение фермерских хозяйств как составляющей аграрного предпринимательства. Определены основные проблемы их функционирования в современных условиях. Предложены перспективные направления эффективного развития и усиления их конкурентных позиций на рынке. Доказана важность кооперации и специализации фермерских хозяйств, а также комбинирования производства. Данные факторы рассматриваются как способствующие повышению уровня конкурентоспособности его субъектов и выступающие главными предпосылками эффективного проведения аграрной реформы.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, развитие, землепользование, эффективность, конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

Eremenko D.V. EFFICIENCY OF CHERKAKHCHYNIAN FARMING ENTERPRISE

The article analyzes the main indicators of the development and efficiency of farms in the Cherkasy region. The author substantiates the importance of farms as a component of agrarian entrepreneurship. The basic problems of their functioning in the modern conditions are determined. Proposed directions of effective development and strengthening of their competitive positions in the market are offered. It is proved the importance of cooperation and specialization of farms, as well as the combination of production as factors contributing to raising the level of competitiveness of its subjects and serving as the main prerequisites for the effective implementation of agrarian reform.

Keywords: farms, development, land use, efficiency, competitiveness, competitive advantages.

Постановка проблеми. Оцінка стану підприємницької діяльності є важливим складником ефективного управління формуванням, розміщенням і використанням ресурсів підприємства. Стан підприємницької діяльності, зокрема, визначається величиною, складом і структурою активів, власного капіталу і зобов'язань, певні співвідношення яких зумовлюють фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність суб'єктів господарювання. Серед фінансових проблем чи не найважливішою є оцінка і аналіз стану суб'єктів підприємництва, який формується під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. З одного боку, він є результатом діяльності суб'єкта підприємництва, свідчить про його досягнення та набутки, з іншого – виявляє передумови та резерви для розвитку підприємства.

Це створює передумови для розвитку матеріально-технічної бази різних суб'єктів власності, оновлення і реконструкції основних виробничих фондів сімейних ферм, а також гарантованого збуту сільськогосподарської продукції. Встановлення взаємозв'язків з господарствами, які не мають власних переробних потужностей, сприяє зміні виробничої структури фермерського сектору як на макроекономічному, так і регіональному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи розвитку підприємництва у фермерських господарств розроблено в працях таких учених, як Н.В. Афанасьєв [1], Р.Д. Акофф [2], В.П. Горьовий [5], В.К. Збарський [7], М.Й. Малік [8], І.В. Прокопа [10], О.М. Тридід [13] та ін. Проте питання

визначення сутності та особливостей фермерського підприємництва потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей розвитку та економічної природи підприємницької діяльності фермерських господарств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічно самостійні фермерські господарства в системі товарного виробництва можуть об'єднуватися на договірній, взаємовигідній основі. За відсутності централізованого управлінського органу технологічна єдність малих, середніх і великих ферм реалізується через угоду, яка забезпечує організаційно-економічні зв'язки господарюючих суб'єктів в системі агробізнесу. Природно, що в процесі аналізу стану виробничої структури фермерського підприємництва доцільно враховувати його специфічні особливості, які зводяться до того, що виробництво продукції фермерських господарств:

- залежить від природно-кліматичних умов;
- здійснюється на основі приватної власності на землю;
- організовується з врахуванням територіальної диференціації різних галузей сільського господарства.

Саме цими особливостями пояснюється специфіка послідовності проведення системного аналізу в процесі виробництва, переробки і доставки фермерських продуктів до місця їх споживання. Звичайно, мета будь-якої галузі аграрної сфери полягає в задоволенні потреб у продукції певного обсягу і якості за рахунок підвищення ефективності сільськогосподарського, в тому числі і фермерського виробництва.

При обґрунтуванні цілей останнього ми виходили із того, що вони формуються, як взаємоув'язані організаційно-економічні, а не окремі технологічні або технічні задачі і враховують потреби всіх суб'єктів системи агробізнесу регіону.

Оцінка стану фермерського підприємництва на рівні регіону є однією із логічних процедур, заснованою з однієї сторони, на положеннях системно-структурного підходу, а з іншої – на врахуванні специфічних особливостей становлення і розвитку відтворювальної структури агробізнесу. Для її обґрунтування з врахуванням певних критеріїв необхідно використовувати показники ресурсного потенціалу і ефективності фермерських господарств, за допомогою яких і визначається економічний стан суб'єктів фермерського сектору.

Земля з її родючістю і певним місцезнаходженням слугує засобом фермерського виробництва. Використовуючи механічні, фізичні, хімічні і біологічні властивості ґрунту, фермери впливають на нього з метою виробництва товарної продукції сільськогосподарства. Від якості оброблюваної ними землі, від її родючості і місця розташування залежить урожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тваринництва і фінансово-економічний стан фермерських господарств.

Аналіз їх економічного стану вказує на те, що до основних проблем розвитку сімейних ферм відносяться: дефіцит власних грошових нагромаджень, труднощі з реалізацією продукції, неплатоспроможність партнерів по агробізнесу і високі відсоткові ставки по кредитах. В силу чого, з 2002 по 2006 роки чисельність фермерських господарств в Україні скоротилася з 43042 до 42445, тобто на 1,4%. Найбільше скорочення кількості фермерських господарств за названий період спостерігалось в Херсонській області (16,8%). Проте, нині і в такій ситуації фермери продовжують активізувати підприємницьку діяльність і самостійно виходять на місцеві продовольчі ринки.

Аналіз формування доходів фермерів доцільно розпочинати із розгляду структури їх грошових надходжень. Так, у структурі грошових надходжень фермерських господарств виручка від реалізації виробленої ними продукції у 2006 р. займала майже 96% (в тому числі сільськогосподарської продукції

90%) (табл. 1). Щодо питомої ваги виручки від реалізації основних засобів і надання послуг, то вона за цей же період склала відповідно 1,9 і 2,1%.

Певний інтерес, з точки зору обґрунтування перспективних напрямків підвищення рівня фермерських доходів, мають дослідження ефективності функціонування, а також порівняння основних результатів виробничо-комерційної діяльності фермерських господарств із відповідними показниками сільськогосподарських підприємств.

Як показує аналіз, основним напрямком у виробничій діяльності фермерських господарств є рослинництво, тобто переважає виробництво продукції рослинництва, включаючи зерно, сояшник та цукрові буряки.

Основна причина мінімізації числа ферм тваринницької спеціалізації зумовлюється системою ціноутворення на сільськогосподарські продукти, для яких характерний дисбаланс цін на продукцію рослинництва і тваринництва.

Розрахунки свідчать, що в умовах сільськогосподарського регіону господарству, яке спеціалізується на виробництві продукції рослинництва, для його розвитку необхідно в 3-3,5 рази менше основних засобів, ніж господарству, зайнятому виробництвом продукції тваринницьких галузей. Більш того, господарства, які орієнтуються в своїй діяльності на виробництво продукції тваринництва вимушені з моменту свого становлення споруджувати капіталомісткі виробничі приміщення і придбавати дорогі машини, механізми і обладнання, які вимагають значних інвестицій.

У зв'язку з прибутковістю зернових культур, вони розміщені практично у всіх фермерських господарствах України. На перший погляд, спеціалізація ферм Черкащини на виробництві зерна, цукрових буряків і сояшника обумовлена природно-економічними умовами регіону. При цьому, відсутність насіння високоврожайних сортів, порушення оптимальних строків проведення агротехнічних робіт і недостатнє внесення мінеральних добрив із-за їх дороговизни, викликає дисбаланс між господарствами різної спеціалізації. Проте, проблема полягає не в пошуках причин зменшення кількості фермерських господарств, а у виявленні невикорис-

Таблиця 1
Виручка від реалізації основних видів сільськогосподарської продукції фермерських господарств*

	Фермерські господарства Черкащини					
	2003-2005 рр.			2010-2015 рр.		
	тис. т	млн.грн	%	тис. т	млн.грн	%
Зернові – всього	43,9	24,2	63,0	150,4	78,3	63,3
з них: пшениця	4,91	3,28	8,5	42,3	23,1	18,7
кукурудза на зерно	19,1	9,52	24,8	31,7	17,3	14,0
Сояшник	8,88	7,34	19,1	17,5	18,8	15,3
Цукрові буряки	26,9	3,61	9,4	84,9	13,9	11,2
Інша продукція рослинництва	х	0,1	0,2	х	0,2	0,2
Всього по рослинництву	х	35,25	91,7	х	111,2	90,0
Велика рогата худова (жива вага)	0,34	0,96	2,5	0,5	2,48	2,0
Свині (жива вага)	0,22	1,06	2,7	0,5	3,47	2,7
Птиця, т	0,9	0,01	0	400	2,0	1,6
Молоко	1,92	1,21	3,1	4,8	4,74	3,7
Всього	х	38,40	100,0	х	123,89	100,0
Виручка :						
– на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	х	47,8	х	х	111,0	х
– на одного працівника, зайнятого на фермі, грн	х	11619	х	х	32871	х

*Джерело: Дані Держстату України та Головного управління статистики у Черкаській області.

таних резервів, які сприятимуть підвищенню ефективності їх функціонування. Так, зернові фермерські господарства займають більшу земельну площу порівняно з фермами тваринницької спеціалізації. В 2016 р. посівні площі зернових і зернобобових культур в фермерських господарствах Черкащини склали 80,9 тис. га (54,1%). В той же час, кормові культури, призначені для виробництва продукції скотарства і птахівництва, у названому році були засіяні на площі 4,3 тис. га (2,9%) (табл. 2).

Структура посівних площ сільськогосподарських культур в фермерських господарствах регіону в динаміці 1992 по 2016 роки вказує на розширення площ під технічними культурами (з 12,2 до 42,8%) і їх зменшення під кормові культури (з 21,5 до 2,9%). Більш, ніж утричі зросла частка посівних площ під соняшником, в той час як частка цукрових буряків скоротилася на 5,3%.

У співставленні з сільськогосподарськими підприємствами урожайність с.-г. культур у фермерських господарств Черкащини значно нижча і зростає меншими темпами (табл. 3).

Якщо у 2000 р. урожайність зернових культур у сільськогосподарських підприємствах регіону складала 26,7 ц з гектара, то по фермерських господарствах – 20,6 ц, або на 28,5% менше. Незважаючи на збільшення даного показника у фермерських господарствах в 2016 р. до 39,2 ц з 1 га, урожайність зернових у сільськогосподарських підприємствах виявилася у 1,7 рази вищою. Така ситуація свідчить про більш високий рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств по відношенню до господарств фермерського типу.

Як свідчать дані таблиці 4, низьку стійкість фермерського сектора підтверджує також і питома вага фермерських господарств у сукупному обсязі виробництва продукції сільського господарства.

В 2016 р. даний показник по фермерських господарствах лісостепової економічної зони України становив 8,4% по рослинництву і 1,6% по тваринництву (по фермерських господарствах України цей показник значно нижчий і становить відповідно 6,7 і 1,1%) (табл. 5).

На наш погляд, це пояснюється, в першу чергу, розвиваючим процесом дефляції і диспаритетом цін на продукцію фермерів і суб'єктів галузей промисловості, які забезпечують фермерський сектор засобами виробництва. Отже, для кожної індивідуальної ферми повинна бути визначена оптимальна міра її забезпечення матеріальними засобами, виробничими спорудами і сільськогосподарською технікою, яка залежить від розмірів і спеціалізації того чи іншого фермерського господарства, обсягів робіт, трудових ресурсів, тривалості робочого періоду та інших факторів.

Нині під приватну власність на землю створена певна правова база, але не сформоване оптимальне середовище для її ефективного використання. Як наслідок, ринкові перетворення, що нині відбуваються у фермерському секторі, в значній мірі носять формальний характер і не сприяють мінімізації втрат сільськогосподарської продукції (табл. 6).

Проведені нами дослідження показують, що найбільшу суму витрат фермерських господарств на макроекономічному і регіональному рівнях становлять чотири групи матеріальних витрат (насліддя, нафтопродукти, мінеральні добрива і послуги сто-

Таблиця 2
Динаміка структури посівних площ фермерських господарств Черкащини, 1992-2006 р. (%)*

Культура	Рік					
	1992	1993-2000	2000	2001-2005	2010	2016
Зернові і зернобобові - всього	64,3	70,4	65,8	70,6	62,7	54,1
Технічні культури - всього	12,2	14,3	21,6	22,2	33,5	42,8
в т. ч.: цукрові буряки	7,1	7,9	6,1	4,8	2,1	1,8
соняшник	7,1	7,9	13,0	10,9	17,6	22,6
Картопля та овоче-баштанні	2,0	1,3	2,0	0,6	0,6	0,3
в т. ч.: картопля	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
овочі	1,7	1,0	1,7	0,3	0,3	0,2
Кормові - всього	21,5	14,0	10,6	6,6	3,2	2,9
Вся посівна площа	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Черкаська область у 2006 році: Статистичний щорічник. – Черкаси, 2007. – С. 156.

Таблиця 3
Урожайність основних сільськогосподарських культур у с.-г. підприємствах і фермерських господарствах Черкащини* (ц з га)

Культура	Рік				
	2000	2005	2010	2016	2016 до 2000, %
Сільськогосподарські підприємства - всього					
Зернові - всього	26,7	34,6	39,9	65,1	243,8
Цукрові буряки	176,8	306,0	276,9	426,8	241,4
Соняшник	13,3	15,0	21,3	28,7	215,8
Картопля	69,0	98,9	162,7	368,7	534,3
Овочі	86,3	118,2	113,8	161,7	187,4
Фермерські господарства					
Зернові - всього	20,6	28,9	31,6	39,2	190,3
Цукрові буряки	182,9	252,3	274,5	486,4	265,9
Соняшник	10,6	12,9	18,9	21,2	200,0
Картопля	57,7	99,1	64,3	182,6	316,5
Овочі	83,0	81,0	72,1	307,9	371,0

*Джерело: Дані Головного управління статистики у Черкаській області.

Таблиця 4

Частка фермерських господарств у загальному обсязі виробництва сільськогосподарської продукції всіх категорій господарств зони Лісостепу України, %*

Вид продукції	Роки	Область							
		Черкаська	Вінницька	Київська	Полтавська	Тернопільська	Сумська	Хмельницька	Харківська
Зернові і зернобобові	2000	11,5	10,0	13,4	14,8	9,9	10,8	11,0	20,9
	2016	9,3	8,6	8,7	9,8	7,3	8,6	8,3	12,2
Насіння соняшнику	2000	15,0	14,0	13,6	14,1	10,0	6,0	6,7	10,9
	2016	12,9	11,9	8,4	15,0	5,2	11,0	1,4	13,2
Цукрові буряки	2000	9,9	7,8	11,8	5,8	5,0	8,2	9,3	13,4
	2016	8,6	3,9	1,9	1,3	5,4	7,7	4,8	4,7
Картопля	2000	0	0	1,6	0,1	1,6	0	0	0,1
	2016	0	0,1	0,7	0,1	2,0	0	0	0
Овочі	2000	0,8	1,8	4,6	0,7	0,5	0,1	0,6	0,3
	2016	1,5	0,3	0,3	0,3	1,4	1,4	0,7	1,6
М'ясо (у забійній вазі)	2000	0,3	1,0	0,3	0,3	0,2	0,3	0,1	0,4
	2016	0,4	0,3	0,7	1,8	3,3	0,9	3,7	0,3
Молоко	2000	1,0	1,3	0,6	0,4	1,0	1,0	1,3	1,2
	2016	2,2	1,7	1,8	2,1	0,2	3,3	3,5	2,0
Яйця, млн. шт.	2000	0	0	0,3	0	0,1	0	0,1	0
	2016	0	0	0,4	-	1,6	0,1	0	0
Рослинництво	2000	2,3	2,6	2,3	2,5	1,6	1,5	2,5	3,5
	2016	9,1	9,8	7,8	9,1	6,4	7,9	7,5	9,9
Тваринництво	2000	0,1	0,4	0,2	0,1	0	0	0,5	0,1
	2016	0,9	1,1	1,0	2,0	1,8	2,3	2,8	1,1

*Сільське господарство України за 2016 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2017. – 367 с.

Таблиця 5

Валова продукція сільського господарства за основними групами виробників у 2016 р.*
(у порівнянних цінах 2010 р.)

	Валова продукція		У тому числі продукція			
	млн. грн	% до підсумку	рослинництва		тваринництва	
			млн. грн	% до підсумку	млн. грн	% до підсумку
Виробництво валової продукції – всього						
Всі категорії господарств	254641	100	185052	100	69588	100
С.-г. підприємства – всього	145119	57,0	113392	61,3	31726	45,6
у тому числі:						
державні с.-г. підприємства	2317,1	0,9	1842,0	1,0	475,1	0,7
недержавні с.-г. підприємства	142802	56,1	111551	60,3	31251	44,9
з них: фермерські господарства	22101,4	8,7	20705,3	11,2	1396,1	2,0
Господарства населення	109522	43,0	71660	38,7	37862	54,4
Виробництво валової продукції на 100 га с.-г. угідь, тис. грн						
Всі категорії господарств	715,7	100	520,1	72,7	195,6	27,3
С.-г. підприємства – всього	706,2	100	551,8	78,1	154,4	21,9
у тому числі:						
державні с.-г. підприємства	247,3	100	196,6	79,5	50,7	20,5
недержавні с.-г. підприємства	720,9		563,1	78,1	157,8	21,9
з них: фермерські господарства	508,8	100	476,7	93,7	32,1	6,3
Господарства населення	728,6	100	476,7	65,4	251,9	34,6

*Розраховано за даними: Продукція сільського господарства у постійних цінах за 2016 рік, Остаточні дані. Стат. бюлетень. – К.: Держстат України, 2017. – 20 с.

ронніх організацій) понад 80%. Рациональне використання саме названих елементів витрат – основний резерв підвищення ефективності фермерського підприємства.

З метою обґрунтування низької конкурентоспроможності фермерських господарств, співвіднесемо собівартість, ціни реалізації і рівні рентабельності основних видів продовольства, виробленого сільсько-

Таблиця 6

Структура матеріальних витрат виробництва продукції рослинництва у фермерських господарствах Черкащини порівняно до середнього рівня господарств Асоціації фермерів і приватних землевласників України* (%)

Вид витрат	Господарства Асоціації в середньому		Фермери Черкащини	
	2001	2015	2001	2015
Матеріальні витрати - всього в том числі:	100	100	100	100
насіння і садивний матеріал	24,8	22,2	33,2	19,3
нафтопродукти	31,4	30,6	24,4	27,0
мінеральні добрива	13,5	22,2	14,3	19,3
електроенергія	2,0	2,0	1,8	2,9
паливо	3,6	1,6	3,4	4,0
оплата послуг і робіт сторонніх організацій – всього	21,7	14,9	19,5	24,1
інші матеріальні витрати	3,0	6,5	3,4	3,4
На 1000 га ріллі (зернових):				
– тракторів, шт.	9,8	8,3	8,8	7,9
– зернових комбайнів	4,1	3,4	2,9	3,0

Джерело: Дані Держстату України

Таблиця 7

Динаміка собівартості, цін реалізації та рівня рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах лісостепової економічної зони України

	Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.		Ціна реалізації 1 ц продукції, грн.		Рівень рентабельності (збитковості) продукції, %	
	2001	2015	2001	2015	2001	2015
Зерно	28,50	211,96	49,26	337,87	58,8	59,4
Соняшник	33,39	475,03	52,52	789,99	57,3	66,3
Цукрові буряки	12,02	52,06	11,48	67,88	-4,5	30,4
Овочі - всього	33,86	771,72	71,11	993,97	-8,2	28,8
Картопля	47,31	201,22	67,11	228,79	5,9	13,7
Приріст живої маси: ВРХ	401,13	2122,81	211,48	2156,77	-47,3	1,6
Свиней	623,36	2161,11	314,57	2232,43	-49,5	3,3
Молоко	59,98	388,69	66,23	453,21	-6,3	16,6
Яйця (1000 шт.)	178,03	923,52	230,21	1140,55	6,8	23,5

*Дана: Фермерські господарства України 2001 і 2006 роки. – К.: Держкомстат України, 2002 і 2007. – С. 47, 48, 49; 61.

господарськими товаровиробниками Асоціації фермерів і приватних землевласників з сільськогосподарськими підприємствами України (табл. 7).

Із цього співвідношення видно, що собівартість 1 ц приросту живої маси великої рогатої худоби перевищує рівень собівартості виробництва 1 ц зерна у 10 разів, а витрати, пов'язані з виробництвом соняшника, були удвічі меншими порівняно з собівартістю 1000 яєць. Крім того, дані наведеної таблиці фіксують помітну різницю між собівартістю виробництва рослинницької і тваринницької продукції. Фермерські господарства, які спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва, мають економічні переваги перед тими, які спеціалізуються на виробництві продукції тваринництва.

Ось чому, фермери прагнуть займатися підприємницькою діяльністю переважно у рослинництві. Дані, наведені нами у таблиці 3 свідчать, що частка фермерських господарств у загальному обсязі виробництва сільськогосподарської продукції у всіх категоріях господарств зони Лісостепу України по рослинництву коливається в межах від 6,4 до 9,9%, а по тваринництву – в межах від 0,9 до 2,8%.

Висновки. Структурні зрушення, які відбуваються у фермерському секторі, вимагають нових підходів до організації сільськогосподарського виробництва з метою його раціоналізації і підвищення

ефективності. По мірі росту кооперації і спеціалізації фермерських господарств, а також комбінування виробництва, матеріально-технічна забезпеченість фермерського сектора і створення для нього умов, які сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності його суб'єктів, виступають головними передумовами ефективного проведення аграрної реформи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Харьков: Изд. дом «ИНЖЕК», 2003. – 184 с.
- Акофф Р.Д. Планирование будущего корпорации / Р.Д. Акофф. – М., 1985. – 387 с.
- Василенко В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – С. 100-107.
- Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия: учебник / В.А. Горемыкин, О.А. Богомолов. – М.: Инф.-изд. дом «Филинь», Рилант, 2001. – 506 с.
- Горьовий В. П. Малі підприємництва: поступи розвитку, проблеми: монографія // В. П. Горьовий, А. В. Збарська. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 600с.
- Друкер П. Ф. Инновации и предпринимательство: практика и принципы / Друкер П. Ф. – М.: ВСІ, 1992. – 351 с.
- Збарський В.К. Трансформація селянських домогосподарств у фермерські господарства / 36. наук. праць Уманського НУС. – Умань, 2012. – Вип. 78. – Ч.2.: Економіка. – С. 76-88.



8. Малік М. Й. Аграрна реформа і розвиток підприємництва / М. Й. Малік, П. М. Федієнко. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2003. – 271 с.
9. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1994. – 680 с.
10. Прокопа І.В. Диференціація господарств населення за характером виробництва: наслідки ринкової трансформації / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута, М. Г. Бетлій // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 74–89.
11. Статистичний щорічник Черкаської області за 2015 рік. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2016. – 478 с.
12. Сільське господарство Черкащини у 2015 році. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2016. – 250 с.
13. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства / О.М. Тридід. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 364 с.
14. Шумпетер Й. История экономического анализа: в 3 т. / Й. Шумпетер – СПб.: Экономическая школа, 2001. – 432 с.
15. Хоскинг А. Курс предпринимательства: практическое пособие / Хоскинг А.; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 352 с.

УДК 330.322:005.934](477)(045)

Ільїна А.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

У статті визначено сутність інвестиційної безпеки. Представлено математичну формалізацію інвестиційної безпеки, в тому числі за окремими складовими. Проаналізовано показники рівнів складових інвестиційної безпеки в Україні. Досліджено взаємозв'язок між рівнями складових інвестиційної безпеки та ефективністю застосування державою напрямів інвестиційної політики. Надано пропозиції щодо вдосконалення інвестиційної політики держави в Україні за основними напрямками.

Ключові слова: інвестиційна безпека, інвестиційна політика держави, інвестиційний процес, державне стимулювання інвестиційного процесу, напрями інвестиційної політики держави.

Ильина А.А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ИНДИКАТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

В статье определена сущность инвестиционной безопасности. Представлена математическая формализация инвестиционной безопасности, в том числе по отдельным составляющим. Проанализированы показатели уровней составляющих инвестиционной безопасности в Украине. Исследована взаимосвязь между уровнями составляющих инвестиционной безопасности и эффективностью применения государством направлений инвестиционной политики. Даны предложения по совершенствованию инвестиционной политики государства в Украине за основными направлениями.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность, инвестиционная политика государства, инвестиционный процесс, государственное стимулирование инвестиционного процесса, направления инвестиционной политики государства.

Iliina A.O. INVESTMENT SECURITY AS INDICATOR OF EFFICIENCY OF STATE STIMULATION OF INVESTMENT PROCESS

In the article there was defined the essence of investment security. There was represented the mathematical formalization of investment security, including the separate components. There were analyzed the indicators of investment security levels in Ukraine. There were studied the relationship between the investment security levels and efficiency of application of the state investment policy directions. There were given the suggestions to improve the state investment policy in main directions in Ukraine.

Keywords: investment security, state investment policy, investment process, state stimulation of investment process, state investment policy directions.

Постановка проблеми. Необхідність застосування державою стимулюючих інструментів впливу на інвестиційний процес обумовлена органічним зв'язком реальних та фінансових інвестицій в економіці країни. Умовою забезпечення ефективності державного впливу на інвестиційний процес є глибоке розуміння взаємозв'язків різних елементів національного господарства у всій їх складності та динаміці, що тісно пов'язані з вартістю фінансових інструментів як носіїв певних прав та обов'язків, яка є похідною від внутрішньої вартості реальних активів. Більша волатильність вартості фінансових інструментів посилює стан невизначеності й потребує застосування державою необхідних напрямів інвестиційної політики, спрямованих на нейтралізацію дестабілізуючих процесів на інвестиційному ринку. Однак суттєві похибки у ході реалізації інвестиційної політики держави за різними напрямками, в тому числі через невистачання фінансових ресурсів, не забезпечили необхідної ефективності державного стимулювання інвестиційного процесу в Україні, що зумовлює необхідність подальшого вдосконалення цієї системи та її наукового обґрунтування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем застосування державою інструментів стимулювання інвестиційного процесу як основних напрямів інвестиційної політики держави, а саме: амортизаційної, заохочення банківського кредитування та залучення іноземних інвестицій, присвятили свої праці такі українські науковці, як Н.О. Дугієнко, Т.В. Майорова, А.А. Пересада, О.Г. Радева та інші. В той же час, зарубіжними науковцями С. Поелхекке, Дж.В. Салакьюзом, М.Дж. Твомі праці присвячені дослідженням проблем удо-

сконалення застосування державою тих чи інших напрямів інвестиційної політики та їх безпосереднього взаємозв'язку. Однак, незважаючи на широкий спектр досліджень державних інструментів, стимулюючих інвестиційний процес, питання забезпечення інвестиційної безпеки у відповідності до індикаторів застосування державою основних напрямів інвестиційної політики досліджено у науковій літературі недостатньо.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у науковому аналізі основних напрямів інвестиційної політики держави в Україні, які відображають рівень ефективності державного стимулювання інвестиційного процесу за трьома складовими інвестиційної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить досвід багатьох країн світу, важливим елементом інвестиційного процесу, який відіграє значну роль у підвищенні привабливості потенційних інвесторів до економіки країни, є інвестиційна безпека, що відображає вплив інвестицій на ВВП [1, с. 14-15].

Згідно Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України" від 29 жовтня 2013 року № 1277 інвестиційна безпека визначається як стан інвестиційного середовища, який є стимулом вкладання коштів національних та іноземних інвесторів в пріоритетні інвестиційні проекти і, на основі цього, економічного і соціального розвитку, що сприятиме зростанню економічної ефективності, поглибленню спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості [2].

За Методичними рекомендаціями щодо оцінки рівня економічної безпеки України за редакцією академіка НАН України С.І. Пирожкова рівень інвестиційної безпеки розраховується за наступною формулою:

$$L_{IS} = \frac{I}{GDP} * 100, \quad (1)$$

де: L_{IS} (Investment Security Level) – рівень інвестиційної безпеки, %;

I (Investments) – загальний обсяг інвестицій в економіку країни за період, що розглядається в грошовому вимірі, гр. од.;

GDP (Gross Domestic Product) – обсяг ВВП, гр. од.

З метою сталого економічного зростання та підтримання інвестиційної безпеки загальний обсяг інвестицій в економіку країни відносно ВВП за певний період часу за світовим досвідом має досягати рівня 19-25,0%, що є пороговим значенням інвестиційної безпеки. Проте згідно з українськими стандартами порогове значення інвестиційної безпеки рекомендовано на рівні 25,0%, оскільки економіка України знаходиться на стадії реформування [1, с. 15].

За Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України “Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України” від 29 жовтня 2013 року № 1277 значення рівня інвестиційної безпеки, який визначається часткою валового нагромадження у ВВП, межується таким чином: 30,0% – оптимальне, 25,0% – задовільне, 23,0% – незадовільне; 20,0% – небезпечне; 18,0% – критичне [2].

Разом з тим, варто відмітити, що показники, які визначають рівень інвестиційної безпеки залежно від рівня ефективності впливу держави на інвестиційний процес, в основі якої лежить якість проведення державою амортизаційної політики, політики заохочення банківського кредитування та політики залучення іноземних інвестицій, також характеризуються як індикатори ефективності державного стимулювання інвестиційного процесу. Ці показники визначаються за категоріями індикаторів, які можуть бути як стимуляторами, так і дестимуляторами інвестиційного процесу (табл. 1).

Перший показник, який визначає рівень інвестиційної безпеки залежно від ефективності амортизаційної політики держави (далі – амортизаційна складова інвестиційної безпеки), розраховується наступним чином:

$$L_{DIS} = \frac{FA_N}{I_C} * 100, \quad (2)$$

де: L_{DIS} (Depreciation Investment Security Level) – рівень амортизаційної складової інвестиційної безпеки, %;

FA_N (New Fixed Assets) – вартість введених в дію нових основних засобів, гр. од.;

I_C (Capital Investments) – загальний обсяг капітальних інвестицій, гр. од. [2].

Інтенсифікація процесів відтворення основних засобів є сприятливим чинником підвищення рівня інвестиційної безпеки. Залежно від гнучкості амортизаційної політики держави, яка визначається, по-перше, наданням права підприємствам, які здійснюють діяльність за пріоритетними напрямками науково-технологічного прогресу і виробляють інноваційні продукти, самостійно визначати метод нарахування амортизації; по-друге, застосуванням податкових пільг та інших преференцій при інвестиційному використанні власних коштів підприємств; по-третє, якістю формування фонду грошових коштів за рахунок амортизації та застосування податкових санкцій при нецільовому її використанні, – досягається істотний вплив на формування мотивації до інвестиційної діяльності і стимулювання інвестиційних ініціатив [3, с. 47; 4, с. 72].

Так, враховуючи вищезазначене, розпочнемо аналіз амортизаційної політики держави в Україні за період з 2002 по 2015 роки як ключового інструменту державного стимулювання інвестиційного процесу, де основним критерієм виступає рівень амортизаційної складової інвестиційної безпеки (табл. 2).

Аналіз табл. 2. свідчить, що майже весь аналізований період був несприятливим для здійснення інвестиційної діяльності в напрямку розвитку капітальних активів, за винятком 2002 року, коли фактичне значення рівня амортизаційної складової інвестиційної безпеки знаходилося у межах порогового значення – 75,22%, а також 2015 року, коли відповідний рівень перевищував порогове значення на 4,34 в.п. і становив 79,34%.

Найнебезпечнішим періодом був 2008 рік, коли фактичне значення рівня амортизаційної складової інвестиційної безпеки досягло критичного рівня та мало відхилення у 20,0 в.п. від порогового значення у від’ємному напрямку. У цих умовах вдосконалення амортизаційної політики держави можна вважати одним із дієвих напрямів нормалізації ситуації.

Траєкторія зміни рівня амортизаційної складової інвестиційної безпеки у досліджуваному періоді свідчить про уповільненість реноваційних процесів і недостатність реноваційних ресурсів оновлення технологічної бази економіки України. Проблемність забезпечення навіть простого відтворення необоротних активів є складовою причиною втрати інвестиційної активності, що спостерігалася у 2009 та у 2014 роках, коли амортизаційна складова інвестиційної безпеки наблизилася до критичного рівня

Таблиця 1

Порогові значення стимулюючих показників рівня інвестиційної безпеки

№ з/п	Назва показника	Стимулюючий вплив					Дестимулюючий вплив				
		Критичне	Небезпечне	Незадовільне	Задовільне	Оптимальне	Оптимальне	Задовільне	Незадовільне	Небезпечне	Критичне
1	Рівень інвестиційної безпеки, що досягається при здійсненні прогресивної амортизаційної політики, %	55	65	70	75	85	-	-	-	-	-
2	Рівень інвестиційної безпеки при здійсненні інвестиційної діяльності із залученням банківського кредитування, %	10	13	15	20	25	30	50	60	70	80
3	Рівень інвестиційної безпеки при здійсненні інвестиційної діяльності із залученням іноземних інвестицій, %	4	4,5	5	6	7	-	-	-	-	-

Джерело: узагальнено автором на підставі [2]

Таблиця 2

Амортизаційна складова інвестиційної безпеки в Україні за 2002-2015 роки

Роки	Капітальні інвестиції, млн. грн.	Вартість введених в дію нових основних засобів млн. грн.	Амортизаційна складова інвестиційної безпеки, %		
			Фактичне значення, %	Порогове значення, % (рекомендовано Наказом Мінекономрозвитку від 29.10.2013 № 1277)	Відхилення, в.п.
2002	46563	35025	75,22	75,00	0,22
2003	59899	44165	73,73	75,00	-1,27
2004	89314	61468	68,82	75,00	-6,18
2005	111174	70497	63,41	75,00	-11,59
2006	148972	82333	55,27	75,00	-19,73
2007	222679	127453	57,24	75,00	-17,76
2008	272074	149635	55,00	75,00	-20,00
2009	192878	111345	57,73	75,00	-17,27
2010	189061	122572	64,83	75,00	-10,17
2011	259932	147939	56,91	75,00	-18,09
2012	293692	190965	65,02	75,00	-9,98
2013	267728	165769	61,92	75,00	-13,08
2014	219420	126162	57,50	75,00	-17,50
2015	273116	216697	79,34	75,00	4,34

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2; 5; 6; 7, с. 7-19; 8; 9; 10; 11, с. 199; 12, с. 175; 13, с. 366]

(57,73% та 57,50% відповідно) та набула ознаки кризового явища.

Відповідно, реформування діючої амортизаційної системи згідно зі стандартами ЄС має бути спрямоване на вдосконалення низки організаційно-правових аспектів амортизаційної політики на основі, по-перше, запровадження порядку нарахування амортизації, який враховує реальний знос основних засобів; по-друге, застосування методів нарахування амортизації залежно від особливостей експлуатації обладнання; по-третє, введення санкцій за нецільове використання амортизаційних відрахувань у вигляді оподаткування таких сум на рівні базової ставки податку на прибуток; по-четверте, розширення прав суб'єктів господарювання щодо вибору конкретних методів і норм нарахування амортизації за умов синхронної переоцінки бази нарахування.

Другий показник, який визначає рівень інвестиційної безпеки при здійсненні інвестиційної діяльності із залученням банківського кредитування (далі – кредитна складова інвестиційної безпеки), розраховується за формулою:

$$L_{CIS} = \frac{C_{NFC} + C_H}{GDP} * 100, \quad (3)$$

де: L_{CIS} (Credit Investment Security Level) – рівень кредитної складової інвестиційної безпеки, %;

C_{NFC} (Non-financial Corporations Credits) – сума кредитів, наданих нефінансовим корпораціям на придбання, будівництво й реконструкцію майна, скорегована на курсову різницю, гр. од.;

C_H (Households Credits) – сума кредитів, наданих домогосподарствам на придбання, будівництво й реконструкцію майна, скорегована на курсову різницю, гр. од. [2].

Значення цього показника залежить від ефективності державного регулювання відносин між нефінансовими корпораціями/домашніми господарствами та банками, які надають інвестиційні кредити для здійснення інвестиційних вкладень (будівництво/освоєння землі, купівля будівель, фінансовий лізинг тощо) на основі сформованих між кредитором і позичальником економічних відносин з приводу фінансування інвестиційних заходів на принципах платності, строковості, цільового використання і забезпеченості. В такому разі розвиток інвестиційного кредитування

залежить в свою чергу від ефективності здійснення державою стимулюючих заходів, спрямованих на: забезпечення повноти законодавчої бази, за якою окреслюються рамкові умови захисту інтересів представників приватного сектору реальної економіки, в тому числі у сфері інвестиційного кредитування; підвищення рівня управлінських компетентностей представників державного сектору, що регулюють процеси інвестиційного кредитування; формування джерел ресурсного забезпечення інвестиційних вкладень довгострокового типу; забезпечення фінансової стабільності підприємств реального сектору економіки; стимулювання внутрішнього попиту і зниження податкового і регуляторного тиску на бізнес [14].

Так, аналіз динаміки рівня кредитної складової інвестиційної безпеки в Україні за 2006-2015 роки, що відображає напрям політики держави щодо заохочення банківського кредитування за цей період, як вагомого фактора стимулювання інвестиційного процесу, показав наступні результати (табл. 3).

За наведеними даними табл. 3, період з 2006 по 2015 роки відзначався нестабільністю та різкими змінами параметрів кредитних процесів в економіці України та їх змісту. Обсяг інвестиційних кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, до 2008 року поступово зростав, у 2009 році – знизився, в той час як обсяг інвестиційних кредитів, наданих домашнім господарствам, зазнав значного зростання та став суттєвим фактором збільшення загального обсягу інвестиційних кредитів у 2009 році до 116462 млн. грн., порівняно з 2008 роком (106614 млн. грн.).

Однак, за 2010-2013 роки кредитне інвестування домашніх господарств знижувалося, у 2014 році відповідний показник зріс до 71803 млн. грн., порівняно з 2013 роком (51447 тис. грн.), а у 2015 році – знизився до 66169 млн. грн. В той же час обсяг інвестиційних кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, за 2012 рік значно зменшується (7467 млн. грн.), за 2014 рік різко зростає до 13026 млн. грн., а у 2015 році зменшується до 12986 млн. грн. Ці зміни стали причиною зменшення загального обсягу інвестиційних кредитів у 2015 році до 79155 млн. грн., порівняно з 2014 роком (87350 млн. грн.).

В усьому аналізованому періоді значення рівня кредитної складової інвестиційної безпеки набли-

Таблиця 3

Кредитна складова інвестиційної безпеки в Україні за 2006-2015 роки

Роки	ВВП, млн. грн.	Кредити, надані на придбання, будівництво й реконструкцію нерухомості, млн. грн.			Кредитна складова інвестиційної безпеки, %		
		Нефінансовим корпораціям	Домашнім господарствам	Разом	Фактичне значення, %	Порогове значення, % (рекомендовано Наказом Мінекономрозвитку від 29.10.2013 №1277)	Відхилення, в.п.
2006	565018	6405	20412	26817	4,75	20,00	-15,25
2007	751106	10618	40778	51396	6,84	20,00	-13,16
2008	990819	18262	88352	106614	10,76	20,00	-9,24
2009	947042	17670	98792	116462	12,30	20,00	-7,70
2010	1120585	13612	81953	95565	8,53	20,00	-11,47
2011	1349178	10318	70447	80765	5,99	20,00	-14,01
2012	1459096	7467	58427	65894	4,52	20,00	-15,48
2013	1522657	13026	51447	64473	4,23	20,00	-15,77
2014	1586915	15548	71803	87350	5,50	20,00	-14,50
2015	1988544	12986	66169	79155	3,98	20,00	-16,02

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2; 15; 16]

жається до критичного. Після помітного зростання у 2009 році даний показник знижується та у кінці 2013 року досягає найменшого результату (4,23%) із відхиленням у 15,77 в.п. у від'ємний бік, тоді як у 2014 році – зріс до 5,50%, а у 2015 році – знизився до 3,98% із відхиленням у 16,02 в.п. у від'ємний бік. У 2009 році рівень кредитної складової інвестиційної безпеки із значенням у 12,30% ледве наближався до небезпечного значення та мав від'ємне відхилення лише у 7,70 в.п.

Нефінансові корпорації поступово зменшували обсяги банківського інвестиційного кредитування до кінця 2012 року. Проявився і зворотній зв'язок: зменшення рівня довіри до банківських установ, а також невизначеність щодо загальної стійкості банківської системи України. Визначальну роль у згортанні банківського кредитування інвестицій відіграв низький рівень реалізації інноваційної продукції і привабливості потенційних інвестиційних проектів із модернізації і розширення виробництва. Висока матеріало- й енергомісткість національного виробництва стають на заваді стабільного розвитку системи банківського кредитування як джерело підвищення кредитних ризиків, насамперед, в частині відсутності достатніх гарантій повернення позики банківським установам. Наявність значних вад у процесі взаємовідносин суб'єктів господарювання з банківськими установами щодо здійснення інвестиційного процесу свідчить про неефективність державної політики заохочення банківського кредитування.

Таким чином, у зміцненні інвестиційного потенціалу банківської системи більш значну роль повинен відігравати НБУ. Тут важливим є розроблення і забезпечення реалізації Комплексної програми реформування української банківської системи згідно зі стандартами ЄС, де основна увага має зосереджуватися на забезпеченні стійкості та надійності банківської системи і посиленні її концентрації, активному залученні в банківську сферу іноземного капіталу, насамперед, з країн-членів ЄС, а також значному розширенні механізмів довгострокового кредитування та інструментарію банківських послуг. Це потребує розробки достатньої й надійної правової бази діяльності банківських інститутів, посилення конкуренції між ними та істотного удосконалення механізмів банківського нагляду. Особливу роль відіграватиме посилення конкурентоспроможності банківського сектору, стратегічна лінія діяльності якого полягає, з одного боку, в максимальному

використанні можливостей іноземного банківського капіталу для посилення інвестиційного потенціалу національної економіки, з іншого, – у коректному обмеженні цього процесу з метою зміцнення національного банківського капіталу та його стійкості до загрози поглинання іноземним капіталом.

Важливим фактором стимулювання банківського кредитування має також виступати залучення прямих іноземних інвестицій через банківську систему для оптимізації умов надання кредитних послуг українським підприємствам, підвищення їх якості, розширення переліку і доступності. Це має зміцнити стимулюючу функцію банківської системи в процесі розподілу кредитно-фінансових ресурсів і сприяти збільшенню обсягів інвестиційного кредитування, в тому числі проектів інноваційного розвитку, обмежувати перелив ресурсів у спекулятивну сферу [17, с. 28-29; 18, с. 11-12].

Основним індикатором ефективності державної політики залучення прямих іноземних інвестицій є третій показник, який визначає рівень інвестиційної безпеки при здійсненні інвестиційної діяльності із залученням іноземних інвесторів (далі – зовнішньоекономічна складова інвестиційної безпеки), що розраховується за такою формулою:

$$L_{FIS} = \frac{(FDI_I - DI_F) * ER_A}{GDP} * 100, \quad (4)$$

де: L_{FIS} (Foreign Investment Security Level) – рівень зовнішньоекономічної складової інвестиційної безпеки, %;

FDI_I (Foreign Direct Investments In Country) – прями іноземні інвестиції (у країну), ум. од.;

DI_F (Direct Investments From Country) – національні прями інвестиції (з країни), ум. од.;

ER_A (Average Exchange Rate) – середній курс національної валюти до іноземної, гр. од. [2].

Зовнішньоекономічна складова інвестиційної безпеки залежить від ефективності проведення державою політики залучення іноземних інвестицій, реалізація яких спрямована на інноваційно-технічну і технологічну модернізацію виробництва, на розвиток соціальної інфраструктури країни. Усе це потребує формування привабливого іміджу країни на міжнародному ринку капіталів як гарантії її інвестиційної безпеки, що сприятиме максимальному зближенню інтересів держави та інтересів іноземних інвесторів [19, с. 5].

В той же час рівень ефективності залучення іноземних інвестицій в економіку країни суттєво зале-

Таблиця 4

Зовнішньоекономічна складова інвестиційної безпеки в Україні за 2000-2015 роки

Роки	ВВП, млн. грн.	ПП, млн. дол. США			Середній курс гривні до долара США	Зовнішньоекономічна складова інвестиційної безпеки, %		
		В Україну	З України	Сальдо		Фактичне значення, %	Порогове значення, % (рекомендовано Наказом Мінекономрозвитку від 29.10.2013 №1277)	Відхилення, в.п.
2000	176128	3875,0	170,3	3704,7	5,44	11,44	6,00	+5,44
2001	211175	4555,3	155,7	4399,6	5,37	11,19	6,00	+5,19
2002	234138	5471,8	144,3	5327,5	5,33	12,12	6,00	+6,12
2003	277355	6794,4	166,0	6628,4	5,33	12,74	6,00	+6,74
2004	357544	9047,0	198,6	8848,4	5,32	13,16	6,00	+7,16
2005	457325	16890,0	219,5	16670,5	5,12	18,68	6,00	+12,68
2006	565018	21607,3	243,3	21364,0	5,05	19,09	6,00	+13,09
2007	751106	29542,7	6196,6	23346,1	5,05	15,70	6,00	+9,70
2008	990819	35616,4	6203,1	29413,3	5,27	15,64	6,00	+9,64
2009	947042	40053,0	6226,3	33826,7	7,79	27,83	6,00	+21,83
2010	1120585	44806,0	6868,3	37937,7	7,94	26,87	6,00	+20,87
2011	1349178	50333,9	6899,7	43434,2	7,97	25,65	6,00	+19,65
2012	1459096	55296,8	6483,3	48813,5	7,99	26,73	6,00	+20,73
2013	1522657	58156,9	6575,3	51581,6	7,99	27,08	6,00	+21,08
2014	1586915	45744,8	6350,6	39394,2	11,89	29,51	6,00	+23,51
2015	1988544	43371,4	6210,0	37161,4	21,84	40,82	6,00	+34,82

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2; 15; 16]

жить від: прийняття державою нормативно-правових і соціально-економічних основ регулювання інвестицій, захисту прав іноземних інвесторів; дотримання визначених пріоритетів у розвитку національної економіки та дієвості контролю за їх виконанням; якості економічного контролю та регулювання галузевого розподілу іноземних інвестицій; простоти процедур участі іноземних інвесторів у процесі приватизації державного майна, що сприятиме розвитку державно-приватного партнерства та інноваційно-інвестиційного оновлення економіки; прийняття зваженої та обґрунтованої політики держави щодо використання інструментів податкового стимулювання; розвитку практики надання гарантій під іноземні кредити як урядом країни (Центральним банком), так і комерційними банками [18, с. 89-91; 20].

Аналіз рівня зовнішньоекономічної складової інвестиційної безпеки в Україні за період з 2000 по 2015 рік (табл. 4) свідчить про важливість державного стимулювання інвестиційної діяльності з участю іноземних інвесторів, виходячи з необхідності збільшення довіри іноземних інвесторів.

За весь аналізований період фактичні показники рівня зовнішньоекономічної складової інвестиційної безпеки перевищують порогове значення. Причинами ситуації у 2000-2008 роках послужив вплив фактору підвищеної довіри держави до іноземних інвесторів, що полягало в активізації інвестиційної діяльності з іншими країнами. Щодо збільшення позитивного рівня зовнішньоекономічної складової інвестиційної безпеки України у 2009-2015 роках, то його обумовлювала девальвація гривні (зменшення середнього курсу гривні до долара США), починаючи різко зростати з 2009 року. Здійснюючи суперечливий вплив на обсяги зовнішньоекономічних операцій, девальвація гривні істотно перекинула фактичний рівень зовнішньоекономічної складової інвестиційної безпеки України.

Основною перешкодою ефективного іноземного інвестування в Україні є слабка стратегічна ініціатива з боку держави і відсутність чіткого механізму стимулювання прямих іноземних інвестицій в сис-

темі факторів активізації інвестиційного процесу. Йдеться про відносини партнерства між українськими підприємствами та іноземними інвесторами, коли реалізація інвестиційних цілей має забезпечити оновлення основних засобів, виготовлення конкурентоспроможної інноваційної продукції та розширення її експорту на основі використання збутової мережі іноземного партнера та післяпродажного технічного сервісного обслуговування матеріалів, комплектуючих, вузлів і деталей, розподілення з ним комерційного та інших ризиків. Крім того, необхідно застосувати зарубіжний досвід організації розвитку і фінансування інноваційної сфери через стратегію нарощування, запозичення та перенесення, а також можливостей трансферу технологій у національних і міжнародних масштабах. В українських умовах важливо є протидія можливої тінізації зовнішньоекономічних операцій у спеціальних (вільних) економічних зонах.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з наведеної вище інформації, можна зробити висновки, що між ефективністю проведення державою інвестиційної політики за основними напрямками та інвестиційною безпекою за трьома складовими існує суттєвий взаємозв'язок.

Так, аналіз рівня амортизаційної складової інвестиційної безпеки в Україні показав, що ефективність ведення державою амортизаційної політики як інструменту стимулювання інвестиційного процесу у кризові періоди значно знижується. Це стає причиною втрат можливостей швидкого здійснення інвестицій в нові основні засоби, рівень застосування яких відповідав би сучасним технологічним вимогам. За результатами аналізу кредитної складової інвестиційної безпеки в Україні видно, що низька привабливість потенційних інвестиційних проектів із модернізації і розширення виробництва, висока матеріально-енергоємність українських підприємств створюють ризики для стабільного розвитку національної кредитної системи. Разом з тим, аналіз рівня зовнішньоекономічної складової інвестиційної безпеки в Україні показав, що держава,

здійснюючи політику залучення іноземних інвестицій у кризовий період, коли потреба в коштах іноземних інвесторів суттєво збільшується, застосовує заходи, які суттєво поглиблюють ризикову ситуацію як для іноземних інвесторів, так і для національної економіки України.

Таким чином, удосконалення інвестиційної політики держави в Україні за основними взаємозв'язаними напрямками обумовить покращення показників трьох складових інвестиційної безпеки як індикаторів ефективності державного стимулювання інвестиційного процесу. Так, покращення процесу відтворення основних засобів за стандартами ЄС, в основі чого лежить заміна застарілого обладнання новим високоєфективним та екологічно безпечним устаткуванням, стане фактором врегулювання відносин українських підприємств та іноземних інвесторів завдяки збільшенню надходжень прямих іноземних інвестицій, що в свою чергу прискорить розвиток банківської системи, оскільки надасть змогу залучати ресурси міжнародних організацій для кредитування банків в Україні. В той же час підвищення ефективності банківського кредитування потребує розроблення і забезпечення реалізації Комплексної програми реформування української банківської системи згідно зі стандартами ЄС, де велика увага має зосереджуватися на активному залученні в банківську сферу іноземного капіталу, що суттєво сприятиме розвитку національної інноваційної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України // за редакцією академіка НАН України С.І. Пирожкова [Електронний ресурс]. – К.: НІПМЕ, 2003. – 63 с. – Режим доступу: http://alimpiiev.weebly.com/uploads/5/4/0/2/54024005/Метод_рекоменд_розрахунку_рівня_економ_безпеки_2003.pdf
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
3. Дугієнко Н.О. Амортизаційна політика як напрямок державного регулювання інвестиційної діяльності / Н.О. Дугієнко // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – № 1(3). – С. 45-51.
4. Радева О.Г. Амортизаційна політика в контексті механізму ефективного управління підприємством: сутність, характеристика та проблеми / О.Г. Радева // Молодий вчений. – 2014. – № 12(15). – С. 70-73.
5. Баланс основних засобів України за 2011 рік: Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – К., 2012. – 25 с.
6. Баланс основних засобів України за 2012 рік: Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – К., 2013. – 23 с.
7. Основні засоби України за 2000-2010 роки: Статистичний збірник // Державна служба статистики України. – К., 2012. – 292 с.
8. Основні засоби України за 2013 рік: Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – К., 2014. – 19 с.
9. Основні засоби України за 2014 рік: Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – К., 2015. – 19 с.
10. Основні засоби України за 2015 рік: Статистичний бюлетень // Державна служба статистики України. – К., 2016. – 19 с.
11. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О.Г. Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ "Август Трейд", 2012. – 560 с.
12. Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. О.Г. Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ "Август Трейд", 2015. – 586 с.
13. Статистичний щорічник України за 2015 рік / За ред. О.Г. Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ "Август Трейд", 2016. – 575 с.
14. Пересада А.А. Інвестиційне кредитування [Електронний ресурс]: Навч. посіб. / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. – К.: КНЕУ, 2002. – 271 с. – Режим доступу: <http://fingal.com.ua/content/view/563/87/1/0/>
15. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: Урядовий портал. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Національний банк України: офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
17. Poelhekke S. Do Global Banks Facilitate Foreign Direct Investment? / by Steven Poelhekke // European Economic Review. – Volume 76, May 2015, Pp. 25-46.
18. Salacuse J.W. The Three Laws of International Investment: National, Contractual, and International Frameworks for Foreign Capital [Electronic recourse] / by Jeswald W. Salacuse. First Edition. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press, 2013. – 439 p. – Accessed mode: <https://books.google.com.ua/>
19. Twomey M.J. A Century of Foreign Investment in the Third World [Electronic recourse] / by Michael J. Twomey: Book. – London; New York: Routledge, 2002. – 249 p. – Accessed mode: <https://books.google.com.ua/>
20. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність [Електронний ресурс]: Навч. посіб. / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/205-nvestitsyna-dyalnst-mayorova-tv-.html>

УДК 338.242.4

Корнєєва Ю.В.

кандидат економічних наук, докторант
ДННУ «Академія фінансового управління»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню концептуальних основ державного інвестування. Відзначено, що технологія управління державними інвестиціями має базуватися на основі балансу управління суспільною корисністю та комерціалізацією інвестиційної діяльності. Наголошено, що стратегія державного інвестування має відповідати ідеям концепції сталого розвитку.

Ключові слова: державні інвестиції, комерціалізація інвестиційної діяльності, суспільна корисність, стратегія управління державними інвестиціями.

Корнєєва Ю.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию концептуальных основ государственного инвестирования. Отмечено, что технология управления государственными инвестициями должна базироваться на основе баланса управления общественной полезностью и коммерциализацией инвестиционной деятельности. Отмечено, что стратегия государственного инвестирования должна соответствовать идеям концепции устойчивого развития.

Ключевые слова: государственные инвестиции, коммерциализация инвестиционной деятельности, общественная полезность, стратегия управления государственными инвестициями.

Kornieieva I.V. CONCEPTUAL BASES OF PUBLIC INVESTMENT

The article is devoted to the study of the conceptual foundations of state investment. It is noted that the technology of public investment management should be based on the balance of management of public utility and commercialization of investment activities. It is emphasized that the strategy of public investment must meet the ideas of the concept of sustainable development.

Keywords: public investment, commercialization of investment activity, public utility, public investment management strategy.

Постановка проблеми. Розглядаючи питання здійснення інвестицій суб'єктами господарювання державного сектору варто зазначити, що технологія управління державними інвестиціями має базуватися на основі балансу управління суспільною корисністю та комерціалізацією інвестиційної діяльності, та водночас швидко пристосовуватися до турбулентності зовнішнього та внутрішнього середовища. У XXI сторіччі відбулося значне прискорення циклів, що вимагає нових підходів до управління інвестиційною діяльністю, що має бути враховано при розробці стратегії державного інвестування. Державні підприємства не повинні працювати так само як приватні компанії, адже для них існують принципово відмінні моделі бізнес-логіки: основним завданням компаній, що належать до державного сектору, є не тільки генерування фінансової віддачі від інвестицій для уряду в короткостроковій перспективі, функції, покладені на компанії з державною часткою набагато ширші. Головним завданням для держави є розробка відповідної стратегії інвестування, яка б створила передумови для сталого довгострокового зростання та надала значні конкурентні переваги для нації або певного регіону. Тож завдання держави полягає в тому, щоб правильно визначити суспільний і державний інтереси в інвестуванні, знайти їх оптимальне поєднання і визначити адекватні правові умови і гарантії їх реалізації. Водночас, варто пам'ятати, що фінансування інвестицій державного сектора за рахунок, наприклад, збільшення податкових надходжень, інфляції чи випуску боргових інструментів призводить до зниження рівня приватного інвестування через обмеження фінансових можливостей приватних інвесторів внаслідок дій держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу державного інвестування приділяла увагу у своїх роботах велика кількість науковців. Ш. Еренбург і М. Вогар аналізували взаємозв'язки між державними та приватними інвестиціями. Науковці виявили значний вплив політики у сфері державного інвестування на приватні інвестиції [1]. На основі

емпіричного аналізу Л. Ерден та Р. Голкомбе доводять, що державні інвестиції позитивно впливають на приватні інвестиції у країнах, що розвиваються. Економетричний аналіз для вибірки, до якої входять дані країн, що розвиваються, показує, що збільшення державних інвестицій на 10% призведе до збільшення приватних інвестицій приблизно на 2%. Результати досліджень дають можливість стверджувати, що державні інвестиції стимулюють приватне інвестування у країнах, що розвиваються [2, с. 597]. Водночас, державні інвестиції можуть мати негативний вплив на приватне інвестування у розвинутих країнах, що у своїх дослідженнях доводять Р. Лоусон, Р. Голкомбе, відзначаючи, що у розвинутих економіках державні інвестиції можуть конкурувати з приватними інвестиціями [3]. Провідні фахівці МВФ, СБ, ЕБРР проводять дослідження ролі державних інвестицій у забезпеченні економічного росту, акцентуючи увагу на взаємозв'язку між зростанням фінансування державних інвестицій за рахунок зростання запозичень. М. Аллен та Т. Тер-Мінасян наголошують на тому, що неможливо відокремлювати збільшення державного інвестування від питань, пов'язаних зі стабільністю державного боргу. Науковці МВФ пропонують максимально використати можливості збільшення фінансування нових державних інвестицій, що відповідає макроекономічній стабільності у короткостроковому періоді та довгостроковій стійкості боргу [4, с. 3]. Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених аналізу державного інвестування, окремої уваги вимагає дослідження ролі державних інвестицій у забезпеченні стійкого економічного зростання у країнах з трансформаційними економіками в умовах глобалізації та активного розвитку інфо-мережевої економіки.

Постановка завдання. Метою даної роботи є окреслення концептуальних засад державного інвестування як важливого елемента державної політики у контексті дотримання концепції сталого розвитку та визначення базових принципів стратегії управління державними інвестиціями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз статистичних даних, що відображають інвестиційну діяльність, дав змогу зробити висновки, що частка державних інвестицій, особливо у інфраструктурні проекти, за останні три десятиліття минулого сторіччя знижувалися. Особливо характерна дана тенденція для країн Латинської Америки, проте простежувалася і у розвинутих країнах ОЕСР. Експерти МВФ відзначають, що оскільки приватний сектор не збільшував інвестиції в інфраструктуру, як очікувалося, в ряді країн виникли значні прогалини в галузі інфраструктури, що, своєю чергою, є стримуючим фактором для потенціалу росту та здійснює негативний вплив на соціальні індикатори. Зниження інвестування призвело до виникнення «інфраструктурного розриву» (infrastructure gap), що у довгостроковій перспективі матиме негативні наслідки для економічного зростання. Аналогічні проблеми виникають в зоні євро, оскільки наслідком обмежень фіскального дефіциту в рамках Пакту про стабільність і зростання є те, що країни-члени, які досягли цих меж, не можуть брати позики для фінансування додаткових державних інвестицій, навіть якщо вони стикаються з істотними потребами в інвестуванні у об'єкти інфраструктури [4, с. 2-5]. Цю проблематику досліджували Ф. Балассон та Д. Франко, акцентуючи увагу на взаємозв'язках між такими категоріями як державні інвестиції, «золоте правило» та Пакт стабільності. Науковці зазначають, що іноді фіскальні правила, встановлені Маастрихтським договором та Пактом про стабільність і зростання, піддаються критиці через надмірні обмеження. А використання «золотого правила» не представляє собою належного вирішення вищезазначених проблем [5]. Провідні фахівці СБ та ЕБРР розглядають державні інвестиції як одну з основних передумов для досягнення і підтримки економічного зростання, досягнення стратегічних цілей політики і рішення національних потреб щодо надання послуг [6, с. 35]. Державні інвестиції скеровуються у ті проекти, у які приватний капітал не інвестує через тривалий термін окупності. Або, як зазначають С. Хант та Г. Шаттлорт, через «широту економічної вигоди», коли прибуток від інвестиції можна отримати тільки шляхом оподаткування отримувачів економічної вигоди від вкладеного капіталу, як приклад автори наводять електрифікацію сільської місцевості [7, с. 20].

Державні інвестиції відіграють ключову роль в стратегії національного розвитку держави, адже спрямовані на подолання та виправлення недоліків ринку. Як зазначає експерт ООН Ха-Цзюнь Чан, за відсутності належного регулювання ринки стимулюють короткострокову діяльність, спрямовану на швидке отримання прибутку, проте така стратегія розвитку завдає шкоди довгостроковому інвестуванню, яке і є підґрунтям для стійкого економічного розвитку [8, с. 5]. «Недоліки» ринку капіталу проявляються у тому, що приватні інвестори не бажають фінансувати проекти з високою рентабельністю проте у довгостроковій перспективі, але з високим ступенем ризику у короткостроковому періоді. Це цілком зрозуміло, оскільки приватний сектор надаватиме перевагу отримати прибутку якомога раніше, та не бажають інвестувати у ризиковані масштабні проекти з тривалим періодом окупності.

Неможливо не погодитись з твердженням, що порівняно низький протягом ряду років рівень державних інвестицій може несприятливо відбитися на економічних показниках в довгостроковій перспективі. Б. Акітобі, Р. Хеммінг та Г. Шварц виділяють

наступні причини скорочення державних інвестицій: фіскальна консолідація; скорочення державних заощаджень, зумовлене розширенням поточних державних витрат, включаючи, наприклад, зростаючі витрати на виплату заробітної плати в державному секторі, пенсії і трансферти домашнім господарствам; відсутність бюджетної дисципліни на субнаціональних рівнях державного управління [9].

Згідно зі статтею 2 п. 2 Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991, державне інвестування здійснюється органами державної влади за рахунок коштів державного бюджету, позичкових коштів, а також державними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів [10]. У Меморандумі про економічну і фінансову політику зазначено, що згідно з прийнятою стратегією реформи управління державними фінансами на 2017-2021 роки для посилення управління державними інвестиціями до кінця грудня 2017 р. буде запроваджено стратегічне планування державних інвестицій, створено «єдине вікно» для інвестиційних пропозицій і регламентовано здійснення проектів [11, с. 19].

На рис. 1 представлена схема, що відображає головні концептуальні елементи стратегії державного інвестування, які мають бути ефективно поєднані у цілісному продукті – технологічній карті по управлінню державними інвестиціями, що дозволить спростити механізм прийняття інвестиційних рішень.

Метою розробки довгострокової стратегії управління державними інвестиціями є поєднання комерціалізації інвестиційної діяльності з забезпеченням реалізації соціальних, суспільно-корисних проектів, що буде основою забезпечення сталого розвитку країни. Стимулювання інвестиційної діяльності передбачає залучення іноземних інвесторів до реалізації певних проектів, проте залучення інвестиційних ресурсів має бути поєднано з захистом національних інтересів. З метою підвищення прозорості механізму прийняття інвестиційних рішень, в умовах активного розвитку інфо-мережевої економіки пропонується використовувати технологію блокчейн (Blockchain), фундаментальну технологію, яка по своїх сутності є розподіленою обліковою книгою записів, спосіб зберігання даних або цифровий реєстр транзакцій, угод, контрактів тощо. Важливо зазначити, що одного разу записана інформація вже ніколи не може бути змінена або стерта, що створює можливість для аудиту будь-якої цифрової події, значно підвищуючи прозорість механізму прийняття інвестиційних рішень та реалізації інвестиційних проектів.

Експерти МВФ у спробах зробити максимізацію вартості кінцевою метою управління портфелем комерційних активів, що перебувають у державній власності, відзначають, що ключову роль відіграватиме розмежування комерційних та неринкових активів. Пропонується визначити максимізацію вартості як єдину мету діяльності для комерційних активів державних підприємств [12, с. 79, 82]. Консолідована модель управління державним портфелем ставить за мету максимізацію вартості, накопичення фінансового та виробничого досвіду і зміцнення спроможності аналізувати міжнародні ринки капіталу та розуміти поведінку інвесторів. Головним завданням переходу до консолідованої моделі володіння є інституціональне оформлення ізоляції від політичного впливу та створення можливостей для максимізації вартості та зведення до мінімуму фіскальних ризиків [12, с. 79]. Експерти МВФ наголошують, що закріплення державних комерційних активів за



Рис. 2. Базові принципи стратегії управління державними інвестиціями.

Джерело: авторська розробка

незалежною відокремленою виведеною з-під політичного впливу короткострокового характеру холдинговою компанією, головною метою інвестиційної діяльності якої є трансформація економіки, тягне за собою стратегічні, фінансові та економічні переваги.

Одним з найуспішніших прикладів створення та функціонування Фонду національного добробуту є сингапурський Temasek. У 1974 році Міністерством фінансів Республіки Сингапур у формі холдингової компанії був створений Національний фонд Сингапуру під назвою Temasek Holdings. Основною метою створення фонду було централізоване управління всіма найважливішими підприємствами Сингапуру. Спочатку акціями уряду в цих компаніях володіло Міністерство фінансів Сингапуру, у 1974 році права володіння і управління акціями були передані холдингу Temasek [13]. Головним завданням холдингу було не оперативне управління компаніями, а визначення стратегічних напрямів їх розвитку. Через що ні Президент країни, ні Уряд Сингапуру не беруть участь в прийнятті рішень про напрямки здійснення інвестицій і вилучення фінансових ресурсів. Натомість керівництво Temasek несе відповідальність лише за відповідний рівень рентабельності діяльності холдингу і виплату дивідендів. При створенні фонду Temasek сингапурський уряд ставив перед собою за мету отримати можливість інвестувати в пріоритетні галузі та проекти як в Сингапурі, так і за кордоном; а також створити механізм, що дозволяє уряду виступати в якості інвестора в тих галузях, в які не міг інвестувати приватний капітал з причини високих комерційних та інших ризиків або відсутності необхідних фінансових ресурсів [14].

Активну інвестиційну політику проводять державні підприємства Китаю протягом досить трива-

лого періоду часу. Президент Джианг Земін (Jiang Zemin) два десятиліття тому розпочав впровадження стратегії глобальної експансії прямих іноземних інвестицій китайських компаній на світові ринки, державним підприємствам відводилася надзвичайна важлива роль у даному процесі. У 2013 році державні підприємства здійснили 63,4 % від загального об'єму нефінансових прямих зарубіжних інвестицій Китаю. Президент Китаю Ксі Джінпінг (Xi Jinping) переглядає політику щодо управління державними інвестиціями з метою запровадження антикорупційної кампанії та кардинальної зміни переваг і продуктивності зарубіжної економічної експансії держпідприємств. Акцент інвестиційної політики державних підприємств перемістився зі спекулятивних інвестицій, таких як придбання нерухомості за кордоном, чи фінансових деривативів, на стратегічні сектори, що є основою внутрішнього економічного зростання Китаю. Інвестиційна діяльність зосередиться на вкладанні у високоякісні зарубіжні активи з вищою прибутковістю і помірним ризиком, які дозволять розширити глобальний ланцюжок поставок, та, водночас, уникатиме високого ступеню ризику великомасштабних інвестицій. Існує думка, що в короткостроковій перспективі, кампанія по боротьбі з корупцією, швидше за все, обмежить інвестиції китайських державних компаній за кордоном і сприятиме розширенню можливостей для інвестицій з боку приватних компаній. Наявність державної підтримки у вигляді державних субсидій або запровадженні пільгової політики щодо державних підприємств призводить до домінування стратегічних галузей з монопольними перевагами, наприклад, у сфері енергетики, телекомунікацій, транспорту та інфраструктури. Таке поєднання політичної влади

і економічних інтересів на корпоративному рівні створює можливості для виникнення корупційних механізмів. Дана політика створює менше стимулів для державних підприємств у контексті здійснення інвестицій у розвиток інноваційного потенціалу з метою поліпшення якості продукції і послуг для підвищення конкурентоспроможності. Саме це вважається основною причиною збитковості закордонних інвестицій, здійснених неконкурентоспроможними державними підприємствами, що викликало величезні фінансові втрати. Китайські держпідприємства були менш зацікавлені в аналізі ризиків, зокрема, політичних і соціальних ризиків. Найбільший суверенний фонд Китаю – Китайську інвестиційну корпорацію (Chinese Investment Corporation, CIC), під управлінням якої знаходяться активи, вартістю 575 млрд дол. США, почали звинувачувати у нездатності оцінювати ризики та працювати ефективно на іноземних ринках. За період з 2008 по 2013 рік у корпорації було зареєстровано 12 збиткових зарубіжних інвестиційних проекти, в тому числі в енергетичному секторі в Канаді і Сполучених Штатах. З метою усунення вищезазначених недоліків запроваджується реформа, що передбачає створення легкого доступу для приватного сектору для здійснення інвестицій у галузі, що контролюються державними монополіями. Також передбачається сприяння розвитку змішаної форми власності та реформування національних інвестиційних корпорацій. Зі збільшенням частки (близько 15 відсотків), приватні інвестори матимуть більше прав голосу при виборі ради директорів, що покращить якість управління та дозволить запровадити ефективні механізми управління ризиками в процесі прийняття рішень для оцінки зарубіжних інвестицій. Успішний досвід менеджерів приватного сектору в зарубіжних інвестиціях також допоможе державним компаніям приймати кращі інвестиційні рішення [15].

Важливо зазначити, що дотримуючись державної інвестиційної політики Китай навіть у кризові роки продовжував дотримуватися практики вивозу інвестицій у нефінансовому секторі, здійснюючі значні за обсягами інвестиції у реальний сектор економіки інших країн. Ці тенденції свідчать про активну експансію державних підприємств Китаю на Захід. Китай активно використовує модель фінансування, яка передбачає надання технологій в обмін на інвестиції або кредити, інший варіант передбачає надання фінансування в обмін на сільськогосподарські угіддя. Для країн, що приймають, така практика є небезпечною, адже створює короткострокові вигоди, проте загрози для національної безпеки у довгостроковому періоді, а також порушує національні інтереси, надаючи конкурентні переваги китайським підприємствам. Зростання останнім часом ризиків для національних інтересів, які виникають при поглинанні стратегічних об'єктів потужними державними структурами іншої країни потрібно враховувати при розробці стратегії залучення іноземних інвестицій. Пропонується для запобігання ризикам від неекономічного впливу з боку іноземних інвесторів обмежувати участь в приватизації покупців, у статутних фондах яких присутня державна власність понад 25% [16, с. 90]. Довгострокова інвестиційна політика має охоплювати механізми захисту та підтримки національного капіталу. Пропонуємо розглядати інструменти захисту національних інтересів як важливий елемент довгострокової політики держави в інвестиційній сфері.

Можна зробити висновки про існування вдалих прикладів комерціалізації інвестиційної діяльності

у державному секторі. Проте другим важливим елементом у розробці довгострокової стратегії інвестиційної діяльності для суб'єктів господарювання державного сектору є створення інституційних передумов для забезпечення сталого розвитку. Потрібно підкреслити у даному напрямі роль держави як інвестора, гаранта та регулятора інвестиційної діяльності. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» чітко прописано, що інвестиційний проект, для реалізації якого може надаватися державна підтримка має містити пакет документів з обґрунтуванням оцінки впливу на навколишнє природне середовище [10, стаття 2, пункт 3]. У статті 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» зазначено, що забороняється інвестування в об'єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних, архітектурних та інших норм, встановлених законодавством України, а також порушує права та інтереси громадян, юридичних осіб і держави, що охороняються законом [10].

Фіскальне «золоте правило» у сфері державних фінансів передбачає, що держава повинна здійснювати запозичення виключно задля інвестування, що забезпечуватиме добробут наступних поколінь, натомість поточні видатки повинні оплачуватися поточними податковими надходженнями. Даний підхід активно використовується у Великобританії та Ірландії.

Урядом Німеччини було розроблено та прийнято 1 липня 2009 року кодекс корпоративного управління компаній, що належать до державного сектору (Public Corporate Governance Codex), який зобов'язує федеральний уряд звертати особливу увагу на питання екологічної стійкості, сталого розвитку та соціальної відповідальності. Також значна увага приділяється питанням щодо уникнення конфлікту інтересів, підтримки прозорості шляхом обов'язкових публічних звітів, поліпшення контролю і якості управління з метою підвищення ефективності роботи. Німеччина зробила крок від секторальної до дуальної моделі власності для державних підприємств. У 2013 році жителям Гамбурга, це друге за величиною місто Німеччини, було запропоновано проголосувати на референдумі стосовно питання, чи потрібно повторно муніципалізувати електричні, газові та розподільні мережі централізованого теплопостачання. До референдуму, мережі належали спільним підприємствам, створеним містом і енергетичними компаніями Vattenfall (електрика та централізоване опалення) і E.ON (газ), у яких Гамбург володів часткою у 25,1% акцій. Жителі Гамбурга висловилися «за» (50,9%) повернення до муніципальної влади електричних, газових та розподільних мереж централізованого теплопостачання. Цей референдум відображає загальну тенденцію переходу до державної власності локальних розподільних мереж в німецьких містах. На думку багатьох громадян такі процеси краще дозволять реалізувати перехід країни на поновлювані джерела енергії, також державна форма власності допомагає зберегти прибуток, а також соціально-економічної цінності в регіоні та дотримуватися концепції сталого розвитку [17, с. 46].

Висновки з проведеного дослідження. Державна інвестиційна стратегія розглядається як елемент стимулювання економічного зростання, що поєднує два основні напрямки – держава як інвестор та об'єкт інвестування, що передбачає залучення інвестицій до державного сектору. Важливим завданням держави у формуванні інвестиційної політики є вибір

пріоритетних напрямків фінансування, що гарантуватимуть надходження інвестиційних ресурсів до галузей з тривалими термінами окупності інвестицій, що не гарантуватимуть високої та швидкої віддачі на вкладений капітал. Важливим питанням, яке стоїть у контексті розробки ефективної стратегії державного інвестування є поєднання комерціалізації з суспільною корисністю. Комерціалізація інвестиційної діяльності у державному секторі є важливим кроком, що забезпечить економічне зростання у довгостроковому періоді. Прибутковість інвестиційних проектів не вимагатиме пошуку додаткових джерел фінансування, вивільнить кошти для інвестування у суспільно-корисні проекти, нецікаві через низький рівень рентабельності для приватного капіталу. Поєднання цих принципів у інвестиційній стратегії виступає гарантом забезпечення сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Erenburg Sh. Public and Private Investment: Are there Casual Linkages? / Erenburg, Sharon J., Mark E. Wohar // *Journal of Macroeconomics*. – 1995. – Vol. 17. – P. 1-30.
- Erden L. The effects of public investment in developing economies [Електронний ресурс] / Lutfi Erden, R. Holcombe // *Public finance review*. – 2005. – Vol. 33., № 5. – P. 575-602. – Режим доступу : <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/apcity/unpan027384.pdf>.
- Gwartney J. Economic freedom and environment for economic growth / Gwartney James D., Robert A. Lawson, Randall G. Holcombe // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1999. – № 155. – P. 643-663.
- Ter-Minassian T. Public Investment and Fiscal Policy [Електронний ресурс] / Teresa Ter-Minassian, Mark Allen // *WP International Monetary Fund*, 2004. – 52 p. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/PIFP.pdf>.
- Balassone F. Public Investment, the Stability Pact, and the Golden Rule / Balassone Fabrizio, Daniele Franco // *Fiscal Studies*. – 2000. – Vol. 21, №2. – P. 207–229.
- Ukraine 2015. Public Financial Management Performance Report. / The World Bank, The International Bank for Reconstruction and Development. – Kyiv, 2016. – 100 p. – Режим доступу : <https://pefa.org/sites/default/files/UA-May16-PFMPR-Public-EN.pdf>.
- Хант С. Конкуренция и выбор в электроэнергетике. – С.Хант, Г. Шаттлуорт. – National Economic Research Associates. – Лондон, MMC Company. – 260 с.
- Чан Ха-Цзюнь Реформы в управлении государственных инвестициях / Чан Ха-Цзюнь // ДЭСВ Организации Объединенных Наций / ПРООН. – Нью-Йорк, 2007. – 69 с.
- Акитоби Б. Государственные инвестиции и государственные партнерства / Бернарден Акитоби, Ричард Хемминг, Герд Шварц // *Вопросы экономики*. – № 40. – 2007. – 30 с.
- Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. №47. – Ст. 646.
- Україна: Лист про наміри та Меморандум про економічну та фінансову політику від 02 березня 2017 року / Київ. – 32 с. <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=46564506>.
- Олден Б. Україна: Звіт про надання технічної допомоги – огляд управління державними фінансами / Олден Б., Радев Д., Кауфман К., Деттер Д. // *Доповідь МВФ по країні*. – № 16/30. – 2016. – 86 с.
- Особенности деятельности Сингапурского Национального фонда Темасек [Електронний ресурс] / Внешэкономбанк: Департамент стратегического анализа. – Москва, 2012. – 10 с. – Режим доступу: <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/strman/sm201301.pdf>.
- Офіційний сайт Temasek Holdings <http://www.temasekholdings.com.sg/>
- Qiu Z. The Impact of SOE Reform On Chinese Overseas Investment [Електронний ресурс] / Zhibo Qiu // *China Brief*. – Volume 15, Issue: 2. – 2015. – Режим доступу : <https://jamestown.org/program/the-impact-of-soe-reform-on-chinese-overseas-investment/>
- Аналітичний звіт та рекомендації для Державної програми Приватизації : Умови завершення приватизації в Україні / Володимир Дубровський, Олександр Пасхавер, Лідія Верховодова, Барбара Блащик // *CASE*. – Варшава, Київ, 2007. – 94 с. – Режим доступу : http://c-e-d.info/img/pdf/111_Russian_Full_With_Cover.pdf.
- State-Owned Enterprises Catalysts for public value creation? [Електронний ресурс] / The Public Sector Research Centre, PwC. – 2015. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/gx/en/psrc/publications/assets/pwc-state-owned-enterprise-psrc.pdf>

УДК 379.851

Ліхоносова Г.С.

кандидат економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті подано авторське бачення на існуючі трансформаційні підходи щодо соціально-економічної орієнтації туристичної галузі України. Узагальнено сучасні нові організаційні форми управління підприємствами туристичної сфери. Визначено напрями удосконалення пріоритетних завдань щодо розвитку туризму і запровадження ефективних методів економічного стимулювання. Розроблено інноваційну SWOT-матрицю курортно-рекреаційного осередку м. Коблево (Україна). Запропонований соціально-економічний підхід щодо забезпечення трансформації регіонального туристичного осередку передбачає пошук варіанту його беззбитковості. Варіація обмежень за основними показниками дозволяє особі, що приймає рішення, вибрати оптимальний варіант.

Ключові слова: трансформація, туристична галузь, соціально-економічний розвиток, матриця, потенціал.

Ліхоносова А.С. ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРИЕНТАЦИИ ТУРИЗМА УКРАИНЫ

В статье представлено авторское видение на существующие трансформационные подходы к социально-экономической ориентации туристической отрасли Украины. Обобщены современные новые организационные формы управления предприятиями туристической сферы. Определены направления совершенствования приоритетных задач по развитию туризма и внедрение эффективных методов экономического стимулирования. Разработана инновационная SWOT-матрицу курортно-рекреационного центра г. Коблево (Украина). Предложенный социально-экономический подход по обеспечению трансформации регионального туристического центра предусматривает поиск варианта его безубыточности. Вариация ограничений по основным показателям позволяет лицу, принимающему решения, выбрать оптимальный вариант.

Ключевые слова: трансформация, туристическая отрасль, социально-экономическое развитие, матрица, потенциал.

Likhonosova G.S. TRANSFORMATION OF SOCIO-ECONOMIC ORIENTATION OF THE TOURIST DEPARTMENT OF UKRAINE

The article presents the author's vision on the existing transformational approaches to the socio-economic orientation of the tourism industry in Ukraine. Modern organizational forms of management of enterprises of tourism industry are summarized. The directions of improvement of priority tasks concerning tourism development and introduction of effective methods of economic stimulation are determined. An innovative SWOT-matrix of the resort and recreation center of Koblevo (Ukraine) was developed. The proposed socio-economic approach to ensuring the transformation of the regional tourist center involves finding a variant of its break-even. Variation of restrictions on key indicators allows the decision maker to choose the best option.

Keywords: transformation, tourism industry, socio-economic development, matrix, potential.

Постановка проблеми. Сучасний рівень соціально-економічного розвитку держави та регіонів, неординарність трансформаційних процесів визначають необхідність дослідження нових підходів до обґрунтування трансформації соціально-економічної орієнтації туристичної галузі України. Вони ґрунтуються на визнанні взаємопов'язаних соціальних, економічних, екологічних, структурно-інноваційних сфер діяльності в регіоні, що базуються на сукупності різноманітних траєкторій соціально-економічного розвитку регіону з наявним ресурсним забезпеченням і структурою міжрегіональних та внутрішньо регіональних зв'язків.

В умовах сучасної глобальної конкуренції організація управління розвитком курортно-рекреаційної сфери може бути успішною на основі єдиної політики країни, яка повинна виражатися у розробці національної програми розвитку рекреаційної сфери, основу якої становить загальнодержавна стратегія. Основні положення та завдання цієї моделі являють собою моделі регіонального розвитку, покладені, в основу відповідних цільових програм.

Ефективна організація механізму регулювання регіонального розвитку, окремих сфер регіональної економіки, досягається побудовою певної системи управління ними, яка ґрунтується на врахуванні регіональних особливостей їхнього розвитку, на застосуванні спеціальних механізмів їхнього регулювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку туристичної галузі в Україні досить глибоко досліджено в останні роки соціально-економічного розвитку країни, окрема Дудкіна О. П.

[1, с. 133-136], Панухник Я.Г. [2, с. 142] та Мусієнко Д.В. [4, с. 15] загострює увагу на стратегічних туристичних осередках країни, їхнього пожвавлення шляхом детінізації отриманих доходів підприємств рекреаційної сфери. Однак, сучасна трансформаційні умови становлять новий вектор розвитку для туристичної сфери України – соціально-економічну орієнтацію з врахуванням принципів соціального партнерства, мобільності, економічної рівноваги та адаптивності новим законодавчим актам.

Метою даного дослідження є аналіз тенденцій соціально-економічних трансформацій в Україні як чинника, який істотно впливає на розвиток регіонального туризму. Безумовно, соціально-економічні трансформації, що наразі відбуваються на теренах України, поступки до економічного зростання та соціальні зміни в суспільстві здатні вплинути на зростання добробуту суспільства і розкривають потенційні можливості розвитку як в'їзного, так і виїзного туризму. Економічні зміни в країні з багатомільйонним потенціалом туристичних ресурсів за умови зростання добробуту суспільства в перспективі можуть вплинути на розвиток туристичного бізнесу в окремих регіонах, рекреаційних зонах, стимулювати розвиток туристичних послуг і вносити корективи в тенденції та напрямки розвитку національного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія розвитку суспільства підтверджує, що найбільш ефективною і динамічною економічною системою є така система, в якій виробничі відносини і механізм господарювання забезпечують підпорядкування відтворювальних процесів завданням розвитку особис-

тості, долаючи відчуження людини від продуктів його праці, засобів виробництва, інтересів суспільства і культури. В цьому випадку економіка може бути названа соціально-орієнтованою або, так званою, «економікою для людини». Орієнтація економіки на розвиток людини і, перш за все, через сферу послуг дає свої позитивні результати в області розвитку науково-технічного прогресу та економічної ефективності.

Україна є однією із найбільших європейських держав, геополітичне розташування, природні та антропогенні ресурси якої сприяють розвитку національного туризму. Існуючий туристично-рекреаційний потенціал спонукає входженню України, як однієї з найбільш розвинених туристичних держав, на світовий ринок. Туристична сфера є однією із стратегічних галузей народного господарства, за допомогою якої відбувається подальший соціально-економічний розвиток держави. Туристична сфера здійснює істотний вплив на соціальне та економічне становище держави та її регіонів. Вона не тільки становить більшість галузей економіки, таких як сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок, легка і важка промисловість, комунальне господарство, культура, мистецтво тощо, а й сприяє їх розвитку. Туризм усе частіше виступає у ролі індикатора політичних відносин між державами, стабілізатора в партнерських відносинах на міжнародній політичній арені. Тому, зважаючи на роль та значення туризму, держава проголосила його одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки та культури, сферою реалізації прав і потреб людини, однією із визначальних складових соціально-економічної політики держави та регіонів

Проте, якщо розвиток туризму не контролювати, то можуть виникнути певні економічні проблеми. Перш за все економічні вигоди значно зменшуються, якщо у сфері туризму – чимала частка імпортованих товарів і послуг, а багатьма туристичними об'єктами володіють і управляють іноземні компанії. При такому стані скорочуються чисті доходи і надходження іноземної валюти від туризму, а це може призвести до виникнення почуття неприємності у населення відповідної держави. Деякі шляхи формування туристичної інфраструктури не можливі без володіння чи управління іноземних компаній. Це може бути необхідним на початкових етапах розвитку, коли національний капітал і управлінський потенціал обмежені (наприклад, острівні держави). Досвід свідчить, що за своєю природою управління у сфері туризму неоднорідне: воно виступає як єдність взаємопов'язаних і взаємозалежних функцій, індивідуальної і колективної праці, відносин у різних формах власності. Управління являє собою цілеспрямований вплив керівних органів на служби сервісу з метою орієнтації на задоволення соціальних потреб людей у туристичних послугах, підвищення ефективності роботи і забезпечення прийнятної рівня їхньої прибутковості. Від якості управління значною мірою залежать результати наданих туристичних послуг та вибір шляхів і засобів досягнення цих результатів.

Об'єктом дослідження у якості наочного відображення соціально-економічних трансформацій туристичних осередків обрано м. Коблево, Миколаївської області України. На думку автора саме такі маленькі осередки надання туристичних послуг в найближчому часі стануть потужною платформою розвитку оновленого туристичного бізнесу в Україні. Наразі м. Коблево, як туристичний осередок, недостатньо поширений серед пропозицій туристичного ринку

України, однак вже зараз наочною стає тенденція до розкриття його потенційних туристично-рекреаційних можливостей. Навіть деякі, притаманні м. Коблево соціально-економічні нерівності та збурювання туристичного сервісу, якщо вони відбуваються з невисокою ентропією, можуть сприяти збільшенню заощаджень туристичного капіталу та інвестиційних капіталовкладень в розвиток даного туристичного осередка, активізувати мотиваційний механізм дієвих стратегічних зрушень.

Протягом останнього року в Миколаївській області активно обговорюються перспективи розвитку Коблево [4]. Довгий час представники сільської влади намагаються знайти спільну мову з підприємцями курортної зони, виробити спільну стратегію, але наочних результатів щодо сприяння розвитку туристичного осередка разі не багато.

З метою розвитку таких регіональних туристичних осередків як м. Коблево потрібно надати споживачеві комплексний туристичний продукт. Крім того, значну увагу треба приділити консолідації зусиль власників туристичного бізнесу для спільного налагодження «туристичного клімату» в зоні відпочинку. Головним для приморського регіону є набережна [5, с. 15] і для курорту Коблево це вкрай важливе питання. Першочерговим завданням для підвищення туристичної спроможності регіону є налагодження співпраці між підприємцями і владою. На сьогодні створена робоча група з розробки обласної програми розвитку туризму і курортів на 2016-2020 роки [6, с. 13], проект якої вже представлений і найближчим часом планується презентація і прийняття даної програми, яка дасть можливість залучати кошти для розвитку туристичної галузі, як на обласному, так і на державному рівнях. Програма розроблена в контексті реалізації Стратегії розвитку Миколаївщини до 2020 року [4].

Для порівняння показників інформація щодо загальної кількості туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності наведена в табл. 1

Проведений SWOT-аналіз стану курортно-рекреаційного осередку м. Коблево, з точки зору стратегічного аналізу та регіональним економічним простором представлений на рис. 1.

На основі аналізу показників господарської та туристичної діяльності курортно-рекреаційного осередку м. Коблево запропоноване рівняння прогнозу прибутку, який стане результатом соціально-економічних трансформацій регіону.

$$P_{пр} = (C_{оз} - C_{ч_{пр}}) \times (B_n + B_{оф}) \quad (1)$$

Основні показники, які впливають на величину прогнозованого прибутку туристичного осередка:

P_p – прогнозований прибуток туристичного осередка;

$C_{оз}$ – загальне число оздоровлених, осіб;

$C_{ч_{пр}}$ – середня чисельність працівників туристично-рекреаційної сфери, осіб;

B_n – середня вартість путівки, грн.;

$B_{оф}$ – залишкова вартість основних фондів, тис. грн.

Вказані показники по різному впливають на величину прибутку. Найбільш впливає на величину прогнозованого прибутку туристичного осередка середня чисельність працівників туристично-рекреаційної сфери. При збільшенні цього показника на одиницю, прибуток знижується на декілька одиниць одразу. Другий за значимістю – загальне число оздоровлених осіб, збільшення його на одиницю, веде до збільшення прибутку туристичного осередка.

Таблиця 1

Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності

Показники	2014				2015							
	Громадяни України		Іноземні громадяни		Громадяни України		Іноземні громадяни					
	усього	у тому числі обслуговані турагентами	усього	у тому числі обслуговані турагентами	усього	у тому числі обслуговані турагентами	усього	у тому числі обслуговані турагентами				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Юридичні особи												
Кількість обслугованих туристів												
(без екскурсантів) - усього	2200339	1631889	568450	16618	12502	4116	1800277	1140575	659702	14550	10550	4000
у тому числі подорожуючих												
в межах території України	274995	182795	92200	x	x	x	301865	219218	82647	x	x	x
за кордоном	1925344	1449094	476250	x	x	x	1498412	921357	577055	x	x	x
Фізичні особи-підприємці												
Кількість обслугованих туристів												
(без екскурсантів) - усього	207680	x	207680	452	x	452	204140	x	204140	609	x	609
у тому числі подорожуючих												
в межах території України	47751	x	47751	x	x	x	55162	x	55162	x	x	x
за кордоном	159929	x	159929	x	x	x	148978	x	148978	x	x	x

Кількість екскурсантів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності - юридичними особами у 2014 році становила 1109180 осіб, з них іноземців - 4486 осіб; фізичними особами-підприємцями - 65522 особи, з них іноземців - 1007 осіб; юридичними особами у 2015 році - 64985 осіб, з них іноземців - 1059 осіб; фізичними особами-підприємцями - 60486 осіб, з них іноземців - 183 особи.

Джерело: узагальнено автором на підставі [7]

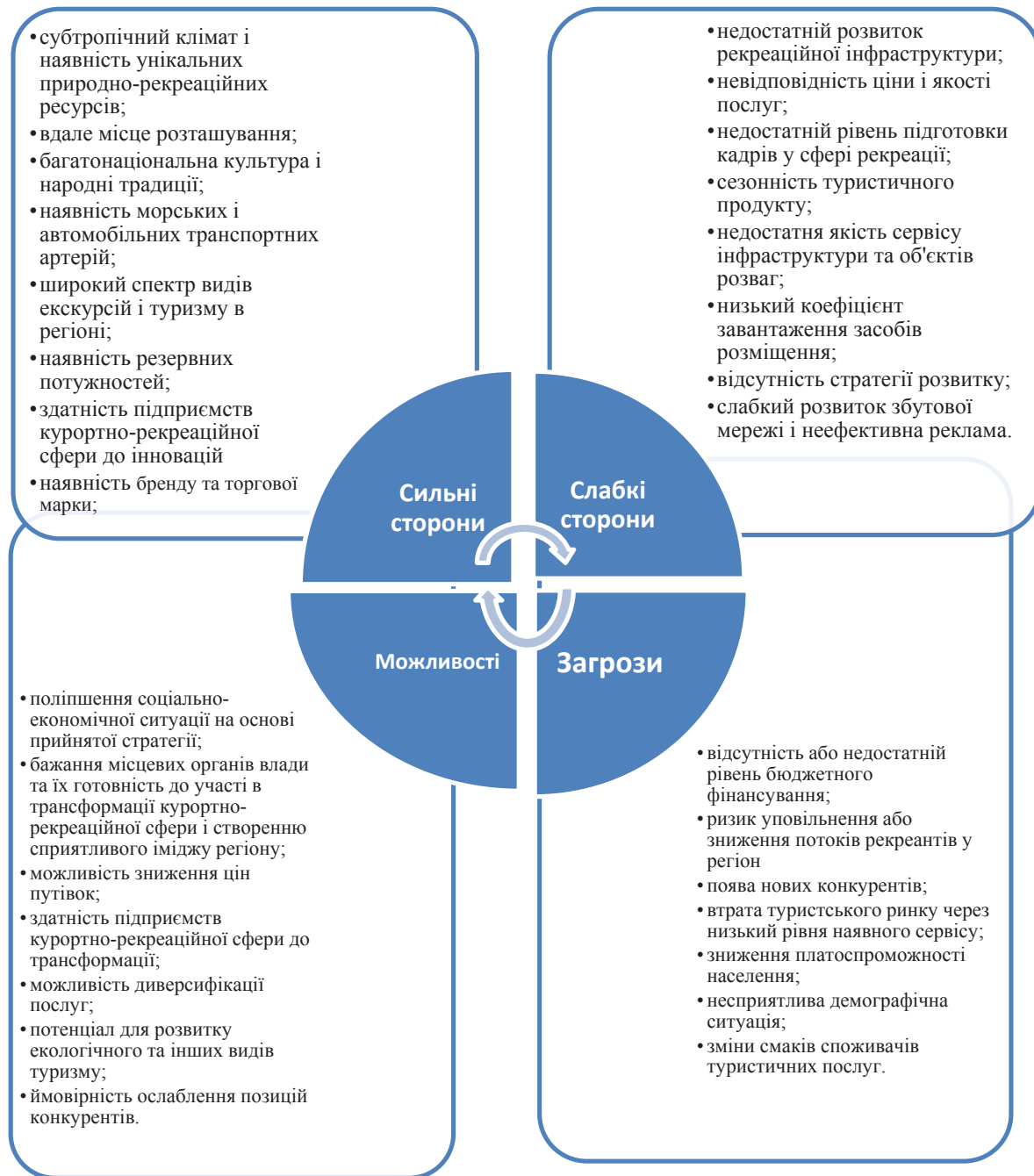


Рис. 1. SWOT-матриця курортно-рекреаційного осередку м. Коблево, Україна

Джерело: розроблено автором

Висновки з даного дослідження. Отже, проаналізований економічний, соціальний, екологічний, політичний вплив туризму на розвиток держави дозволяє зробити висновок про те, наскільки важливим є прямий та опосередкований вплив сфери туризму, а також наскільки складним і багатограним явищем є туризм. Головною особливістю розвитку сучасного туризму є трансформація туристичних організацій у міжнародні спільні підприємства, корпорації й асоціації. Це дозволяє значно поліпшити інформаційний обмін, забезпечити більш ефективне проникнення на зовнішній ринок, об'єднати зусилля партнерів в умовах загострення конкуренції на ринку туристичних послуг.

Важливо відзначити, що сьогодні склалася ситуація, коли підвищення цін на путівки не веде до збільшення прибутку, тобто на сьогоднішній день підприємства курортно-рекреаційної сфери вичерпали можливості екстенсивного розвитку (під екстенсивним розвитком розуміємо збільшення вартості путівки без підвищення якості обслуговування та надання більшого комплексу медичних послуг тощо). Запропонованим соціально-економічний підхід щодо забезпечення трансформації регіонального туристичного осередку передбачає пошук варіанту його беззбитковості, при цьому паралельно збільшення числа оздоровлених. Варіація обмежень за

основними показниками дозволяє особі, що приймає рішення вибрати оптимальний варіант.

Високі темпи зростання туристичних поїздок і розвиток інфраструктури туристичного бізнесу будуть супроводжуватися загостренням конкуренції на національному туристичному ринку. Туристичним фірмам та операторам слід бути готовими до прийому великої кількості внутрішніх туристів, створювати відповідні умови, кадри, вивчати специфіку українських інтересів і потреб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дудукіна О. П. Управління регіональним розвитком рекреації: теоретичне підґрунтя та інструменти розвитку / О. П. Дудукіна, П. Д. Дудкін // Сучасні особливості формування і управління інноваційним потенціалом регіонального розвитку туризму та рекреації із залученням молодіжного ресурсу : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (15-17 жовтня 2015 р.) / М-во освіти і науки України, Терн. націон. техн. ун-т ім. І. Пулюя. – Тернопіль: ТНТУ, 2015. – С. 133-136.
2. Панухник Я. Г. Модернізація технологій управління підприємством як інноваційний чинник структурної перебудови муніципальних економічних систем / Я. Г. Панухник // Сучасні особливості формування і управління інноваційним потенціалом регіонального розвитку туризму та рекреації із залученням молодіжного ресурсу : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (15-17 жовтня 2015 р.) / М-во освіти і науки України, Терн. націон. техн. ун-т ім. І. Пулюя. – Тернопіль: ТНТУ, 2015. – С. 142-144.
3. Мусієнко Д. В. Постмодерністська трансформація комунікативної культури в Україні в контексті розвитку туризму (1922-2003 рр.): автореф. дис. канд. іст. наук: 17.00.01 / Мусієнко Денис Володимирович; Київський національний ун-т культури і мистецтв. – К., 2006. – 19 с.
4. Курорт Коблево. Черноморське побережжє. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://koblevo.com/>
5. Внутрішній туризм в Україні: окремі аспекти / ред. О. І. Лугова; Федерації профспілок України. – К.: Інститут туризму, 2002. – 162 с.
6. Козлова Т. Как я отдохнула в Рыбаковке. Из цикла «Испытано на себе» / Т. Козлова // Новости турбизнеса: всеукраїнський журн. – 2015. – № 25-26. – С. 12-15.
7. Публікація документів Державної Служби Статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukrstat.org/druk/publicat/>
8. Мохаммед Собхі Кдеір Хавамлех Державне регулювання галузі туристичних послуг як стратегія розвитку національних конкурентних переваг: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / Мохаммед Собхі Кдеір Хавамлех; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2009. – 20 с.

УДК 334.72

Плетос С.В.

*старший викладач кафедри економіки природокористування
Одеського державного екологічного університету***ЗЕЛЕНИЙ СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ**

У статті розглянуто проблеми розвитку сільського зеленого туризму в Україні, як нового поняття, вплив структурних змін, які відбуваються в українській економіці на сільське господарство і село та створення нових можливостей для розвитку підприємницької діяльності. Досліджено сучасний стан розвитку зеленого туризму в Одеській області та проведено комплексну оцінку туристичного потенціалу України з урахуванням факторів його формування та використання, досліджено місце і роль сільського зеленого туризму у формуванні економічного потенціалу агропродовольчого сектора Одеської області. Визначено ключові фактори, що сприяють активному розвитку зеленого туризму в області, та основні проблемні аспекти, що здійснюють деструктивний вплив на дану сферу. Проаналізовано основні критерії категоризації суб'єктів, що забезпечують пропозицію послуг на ринку зеленого туризму. Обґрунтовано перспективні напрями та форми подальшого розвитку сільського зеленого туризму в Одеській області з урахуванням специфіки та потенціалу регіону.

Ключові слова: сільський зелений туризм, аграрний бізнес, агропродовольчий сектор Одеської області, зелена садиба, агротуристичний продукт.

Плетос С.В. ЗЕЛЕНЫЙ СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ В ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены проблемы развития сельского зеленого туризма в Украине, как нового понятия, влияние структурных изменений, которые происходят в украинской экономике на сельское хозяйство и село и создание новых возможностей для развития предпринимательской деятельности. Исследовано современное состояние развития зеленого туризма в Одесской области и проведена комплексная оценка туристического потенциала Украины с учетом факторов его формирования и использования, исследованы место и роль сельского зеленого туризма в формировании экономического потенциала агропродовольственного сектора Одесской области. Определены ключевые факторы, способствующие активному развитию зеленого туризма в области, и основные проблемные аспекты, осуществляют деструктивное влияние на эту сферу. Проанализированы основные критерии категоризации субъектов, обеспечивающих предложение услуг на рынке зеленого туризма. Обоснованно перспективные направления и формы дальнейшего развития сельского зеленого туризма в Одесской области с учетом специфики и потенциала региона.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм, аграрный бизнес, агропродовольственный сектор Одесской области, зеленая усадьба, агротуристический продукт.

Pletos S.V. GREEN AGRICULTURAL TOURISM IN ODESA REGION: CURRENT STATE AND PROSPECTIVE DIRECTION OF DEVELOPMENT

The article considers the problems of the development of rural green tourism in Ukraine, as a new concept, the impact of structural changes that take place in the Ukrainian economy on agriculture and the village and the creation of new opportunities for the development of entrepreneurial activities. The current state of the development of green tourism in the Odessa region was studied and a comprehensive assessment of the tourism potential of Ukraine was made, taking into account the factors of its formation and use, the place and role of rural green tourism in the formation of the economic potential of the agro-food sector of the Odessa region was explored. The key factors that contribute to the active development of green tourism in the region, and the main problem aspects, have a destructive effect on this sphere. The main criteria of categorization of subjects providing services in the green tourism market are analyzed. The perspective directions and forms of further development of rural green tourism in the Odessa region are well-grounded taking into account the specificity and potential of the region.

Keywords: rural green tourism, agrarian business, agro-food sector of the Odessa region, green manor, agro-tourism product.

Постановка проблеми. Подальша трансформація соціально-економічних відносин українського села та традиційно низький рівень якості життя його мешканців зумовлює пошук нетрадиційних способів здійснення аграрного бізнесу, які спроможні забезпечити підвищення рівня добробуту сільського населення. Одним з перспективних видів підприємницької діяльності, що дозволяє забезпечити максимальну зайнятість та зростання доходів, постає сільський зелений туризм.

За прогнозами фахівців, XXI століття буде століттям туризму, і до цього потрібно відповідно готуватися. Сільський туризм виступає важливим чинником стабільного динамічного збільшення надходження до бюджету, активізації розвитку багатьох галузей економіки (транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство) [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методику оцінювання рекреаційно-туристичного потенціалу територій найбільш ґрунтовно викладено в працях вітчизняних науковців: М. Бойко, В. Горун,

Г. Пилипенко, О. Цуркан та ін. Науково-теоретичні та практичні засади розвитку зеленого туризму отримали широке відображення у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід відмітити В. Васильєва, А. Дубоделову, Ю. Зінько, В. Кафарського, В. Косенка, М. Кострицю, М. Рутинського, М. Товта, К. Дронга, В. Котлінського, Я. Маєвського, С. Медлік, Я. Сікору та інші. Проте стратегічна важливість аграрної сфери як сектору національної економіки та невирішеність гострих соціально-економічних проблем українського села потребують проведення подальших наукових досліджень у напрямку пошуку ефективних механізмів підвищення результативності функціонування суб'єктів аграрного виробництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що в останні роки зазначена тематика висвітлена в теоретичних і практичних дослідженнях, присвячених питанням розвитку сільського туризму в Україні, але на сьогодні проблематика даної теми розглянута недостатньо.

Та незважаючи на наявність значної кількості досліджень щодо вивчення особливостей розвитку зеленого туризму, недостатньо дослідженими залишаються питання виокремлення проблем, перспектив впровадження зеленого туризму в Одеському регіоні.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану розвитку зеленого туризму в Одеській області та обґрунтування пріоритетних напрямів і форм його подальшого становлення з урахуванням специфіки обласного туристичного потенціалу. Метою дослідження є проведення комплексної оцінки основних економічних вигід, які виникають у наслідок становлення й розвитку сільського зеленого туризму як перспективного напрямку диференціації операційної діяльності аграрних формувань Одеської області.

Викладення основного матеріалу дослідження.

В Україні існують усі передумови розвитку відпочинку в сільській місцевості, який можна розглядати як специфічну форму підсобної господарської діяльності у сільському середовищі з використанням природного та культурного потенціалу регіону або як форму малого підприємництва. Це надає можливість певною мірою вирішити проблему зайнятості сільського населення, покращити його добробут, повніше використати природний та історико-культурний потенціал сільської місцевості.

Одеська область є однією з найбільших адміністративно-територіальних одиниць України та характеризується досить потужним економічним та соціальним потенціалом. Станом на 01.01.2014 р. чисельність населення Одеської області складала 2396,5 тис. осіб, з яких 793,3 тис. осіб – сільське населення (5,6 % усього сільського населення України). В області функціонує 842 тис. домогосподарств, 32 % з яких знаходяться у сільській місцевості. Аграрний сектор Одеської області є одним з найпотужніших у складі АПВ України. Загальна площа сільськогосподарських угідь області становить 2205,7 тис. га. Загальна просторова потужність сільського зеленого туризму області вимірюється площею, що дорівнює 1090 км².

Одеська область має унікальні умови для просування на ринок продукту сільського зеленого туризму, який для області є відносно новим видом підприємництва та самозайнятості [3].

Вигідне географічне розташування, близькість ринків збуту продукції, багатогалузева промисловість, розвинена мережа транспортних комунікацій, кваліфікована робоча сила додають Одеській області переваги перед іншими регіонами України.

Особливість економіко-географічного розташування області, сприятливі природно – кліматичні умови, різноманітні природні лікувальні ресурси, наявність піщаних пляжів, розвинута мережа водних, залізничних та автомобільних магістралей обумовлюють розвиток сфери туризму і рекреації. В області налічується 71 пам'ятка містобудування і архітектури, 2 пам'ятки історії, 4 пам'ятки монументального мистецтва, 14 пам'яток археології. Особливістю національного складу населення Одеської області є його багато національність, на території області проживають представники 133 національностей і народностей. Одеську область, у залежності від особливостей природно – ресурсного потенціалу, можна поділити на п'ять регіонів: Придунав'я, Буджакський степ, Степова зона (вихід до моря або лиманів), Степова зона (суходіл) і Північ Одеської області (холмиста місцевість Лісостепу). Усі ці регіони мають різну сільськогосподарську спеціалізацію,

різний рельєф, є місцями компактного проживання українців, молдаван, болгар, гагаузів, росіян, що має певний колорит і може використовуватися у сільському зеленому туризмі. Головною умовою реалізації таких стратегій є створення сприятливих умов для відпочинку туристів.

На території земель державних лісогосподарських підприємств, які підпорядковані Одеському обласному управлінню лісового та мисливського господарства, налічується 49 територій та об'єктів, з них 7 територій та об'єктів загальнодержавного значення і 42 території – місцевого значення. Їх загальна площа становить 46,4 тис. га. Фауна Одеської області різноманітна і представлена 1500 видами безхребетних та більше 400 видами хребетних тварин. Зареєстровано більше 320 видів птахів.

Значний соціальний, історико-культурний, географічний та природно-рекреаційний потенціал області створює комплекс сприятливих факторів для активного розвитку зеленого туризму у всіх районах області та в м. Одеса, безпосередньо. Винятковими з точки зору надання послуг зеленого туризму в Одеській області є: Дунайські і Дніпровські плавні, ліси у північних районах області (Савранський район), грязеві лимани приміської мікрозони (Куяльницький, Хаджибейський, Шаболотський), культурно – історичні центри болгарської, албанської, гагаузької, молдавської культури (Болградський, Татарбунарський, Ізмаїльський, Ренійський райони). На території області розміщені унікальні заповідники, красоти та мальовничі краєвиди яких приваблюють туристів з інших областей України та зарубіжних країн: Дунайський біосферний заповідник, Нижньодністровський національний природний парк, регіональний ландшафтний Тілігульський парк, ботанічний сад Одеського національного університету ім. Мечнікова та ін.

Однією з ключових проблем нарощування обсягів надання зелених послуг у сільській місцевості Одеської області залишається низький рівень офіційної реєстрації суб'єктів сільського зеленого туризму. Так, за даними Державної служби статистики України, в Одеській області кількість фізичних осіб – підприємницьких структур у сфері зеленого аграрного бізнесу становить 7 одиниць.

В області зосереджено близько 6,8% всіх офіційно зареєстрованих туристичних операторів України. Найбільша їх чисельність функціонує в м. Одеса, містах Ізмаїл, Чорноморськ, Біляївському, Кілійському та Овідіопольському районах.

Як свідчать матеріали спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні, в 2013 р. офіційно було зареєстровано 109 об'єктів з надання послуг зеленого туризму, в т. ч. 11 (10,1%) з яких розташовані в Одеській області: «Відчинення» (с. Полянецьке), «Куба – далеко» (с. Приморське), етно-еко-хата «Білочі» (с. Шершенці), гостевий дім «Саф'яни» (сmt. Біляївка), зелена садиба «Лагуна» (сmt. Біляївка), еко-садиба «Вулик» (с. Вапнярка), «Ранчо дядечки Бо» (с. Нерубайське), зелена садиба «У Меланії» (сmt. Татарбунари), садиба «Вишнева» (с. Миколаївка), етнографічний комплекс-музей «Фрумушика-Нова», ТОВ «Промислово-торгівельна компанія Шабо» (с. Шабо). Виключне історичне та культурне значення мають місто Вілкове – українська Венеція, фортеця XII–XV ст. у м. Білгород-Дністровський, архітектурні пам'ятники, розташовані районних центрах, та м. Одеса [2].

В Україні категоризацію зелених садіб здійснює спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму

в Україні в рамках програми добровільної категоризації у сфері сільського зеленого туризму «Українська гостинна садиба» (ukrainian guest house). Дана програма передбачає такі категорії зелених садиб: базова категорія – садиба відповідає мінімальним вимогам щодо міст розміщення туристів; I категорія – садиба відповідає встановленим вимогам оснащення території, паркування автотранспорту, мінімальних площ кімнат та санітарно-технічних приміщень; II категорія – садиба відповідає вимогам I категорії та включає наявність світової вивіски, окремого входу для гостей, дитячого майданчику, мережі Інтернет; III категорія – самий високій рівень послуг – садиба відповідає вимогам II категорії та додатково включає: наявність басейну, гаражу, телевізору та холодильнику у кожній кімнаті, використання у інтер'єрі натуральних матеріалів, цілодобове гаряче та холодне водопостачання.

Як показали проведені дослідження, зі всієї кількості зелених садиб Одеської області три садиби було віднесено до вищої, III категорії (гостевий дім «Сафьяни», садиба «Лагуна», етнографічний комплекс-музей «Фрумушика-Нова»), дві садиби («Вулик», «Ранчо дядечки Бо») – до базової категорії, дві садиби не отримали жодної категорії («У Меланії», «Вишнева»). Інші зелені садиби процедуру категоризації взагалі не проходили та не проводили ідентифікації рівня та якості наданих послуг [3].

Крім того, в Україні впроваджена система екологічного маркування агросадиб знаком «Зелена садиба», що дає перспективні можливості формування позитивного іміджу та ідентифікації садиби як екологічно чистого об'єкту зеленого туризму.

Активізацію та поширення сільського зеленого туризму в Одеській області неможливо забезпечити без вирішення ключових проблем, що на сучасному етапі знижують ефект від диференціації операційної діяльності суб'єктів агросфери. Основними стримуючими чинниками в області та Південному регіоні загалом сьогодні є: незадовільний стан розвитку соціальної інфраструктури та технічних комунікацій (тепло-, водопостачання, наявність соціально-побутових об'єктів, необлаштованість сіл, транспортних мереж тощо); низький рівень життя сільського населення, що знижує потенційну привабливість для вітчизняних і зарубіжних туристів; недосконале чинне законодавство у галузі стандартизації, сертифікації, маркування «зелених» послуг, категоризації суб'єктів ринку туристичних послуг; низька якість послуг; низький рівень інформаційно-маркетингового супроводження зеленого туризму; відсутність чіткої стратегії розвитку зеленого туризму на регіональному та державному рівнях.

Туризм виступає дієвим засобом формування ринкових механізмів, поповнення державного і місцевого бюджетів, створення нових робочих місць. Туристичний бізнес завжди характеризувався як діяльність, спрямована на надання різних видів послуг, а також орієнтацію галузевого виробника на випуск товарів, що користуються попитом у туристів [6].

Вагомий внесок у становлення та розвиток сільського туризму в Одеській області вносять такі громадські організації, як Одеське обласне відділення Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму України, Придунайський туристичний інформаційний центр (ПТЦ), громадська організація «Перлина» та інші. Під егідою громадської організації «Перлина», сільський туризм набуває розвитку і в Білгород-Дністровському районі. Розроблений активістами цієї організації бізнес-проект з розвитку

сільського туризму у с. Миколаївка (Білгород-Дністровський район), який переміг у Всеукраїнському конкурсі проектів місцевого самоврядування.

В рамках проекту «Укріплення інтеграції прикордонних регіонів у сфері розвитку сільського зеленого туризму», який успішно реалізовувався на території Одеської області за рахунок коштів Європейського Союзу в рамках Програми Добросусідство Румунія-Україна здійснювалося навчання власників сільських садиб основам організації діяльності у сфері сільського туризму, створення туристичних маршрутів з розміщенням туристів на базі сільських садиб, у тому числі і міжнародних, будівництво туристичних інформаційних візит-центрів тощо, а також видано збірку методичних посібників, присвячених питанням правових і методологічних аспектів, організації та планування, маркетингу та менеджменту сільського туризму.

Висновки та пропозиції. Отже, одним із пріоритетних шляхів подолання кризи, що склалась в аграрному секторі, є активізація сільського населення до підприємницької діяльності в невиробничій сфері сільського зеленого туризму. Враховуючи те, що в умовах загальноекономічної кризи економічні і соціальні проблеми села надзвичайно загострилися, широке розповсюдження і розвиток набув сільський зелений туризм (як форма активної та ефективної самозайнятості людини).

Розвиток зеленого туризму є одним з пріоритетних видів діяльності для домогосподарств та населення сільських територій Одеської області. В сучасних умовах активізація зеленого туризму дає змогу вирішити найскладніші проблеми українського села: сприяє додатковій зайнятості населення, постає перспективним джерелом формування доходів, сприяє зменшенню соціальної напруги у суспільстві, становленню системи соціальних цінностей у населення, підвищенню його культурно-освітнього рівня.

Проведені наукові дослідження показали, що Одеська область є однією з найбільших аграрно-адміністративних одиниць України та має сприятливі передумови і необхідні ресурси створення агротуристичного продукту.

Суб'єкти аграрної сфери мають можливість створювати нові робочі місця, певною мірою подолати проблему сезонної зайнятості сільського населення, знизити ризики господарської діяльності та забезпечити додаткові надходження до місцевих бюджетів.

Дослідження свідчать, що поряд із загальною негативною тенденцією щодо інвестиційних потоків у туристичну галузь України та Одеської області, інвестиційна привабливість об'єктів сільського зеленого туризму підвищується, хоча домінуючими джерелами інвестицій залишаються власні кошти господарюючих суб'єктів.

З урахуванням специфіки становлення й розвитку сільського зеленого туризму в Одеській області в якості перспективних напрямів впровадження інновацій у практику господарювання зелених садиб обґрунтовані: 1) концепція екоменеджменту, яка включає маркетинговий напрям, стратегічний консалтинг, брендинг та інвестиційні дестинації; 2) електронний туризм; 3) використання кризових інновацій; 4) сегментація ринку та поява «нішевих» спеціалізованих послуг і «зелених» турпродуктів у сільській місцевості [5].

Необхідним є розроблення загальнодержавної програми розвитку туризму і курортів на період до 2020 року, зокрема, щодо підтримки розвитку сільського туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубоделова А.В. Особливості та тенденції розвитку сільського туризму в Україні / А.В. Дубоделова, Х.Ю. Малкуш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.2. – С. 118–122.
2. Кравчук, А. О. Сільський туризм як стратегічний напрям диверсифікації операційної діяльності суб'єктів аграрного сектору Одещини / Алла Олексіївна Кравчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 3. – С. 45-51. – ISSN 1993-0259.
3. Кравчук А.О. Сучасний стан та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Одеській області / А.О. Кравчук, І.О. Крюкова // Глобальні та національні проблеми економіки: науково-виробничий журнал. – Миколаїв, 2015. – № 5. – С. 462-466.
4. Михайлюк О.Л. Перспективи розвитку сільського (зеленого) туризму в Одеській області / О.Л. Михайлюк // Науковий вісник Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія. – 2013. – № 2 (181). – С. 132–140.
5. Туристична діяльність в Одеській області. Статистичний бюлетень за 2013 р. // Головне управління статистики в Одеській області. – Одеса, 2013. – 51 с.
6. Яковенко В.Д. Перспективні напрями розвитку зеленого туризму в Україні / В.Д. Яковенко, Ю.В. Арбузова // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2013. – Вип. 3 (4). – С. 121–125.

УДК 338.24.021.08:331.5.024.52:331.57

Проскуріна М.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри шоу-бізнесу**Київського національного університету культури і мистецтв***КУЛЬТУРНІ ІНДУСТРІЇ, ЯК СФЕРА ЗАЙНЯТОСТІ В ЕКОНОМІКАХ ХХІ СТ.**

Стаття присвячена специфіці формування трудових ресурсів в сфері культурних індустрій. В статті проаналізовано досвід Великобританії та екстрапольовано його на реалії України. Виявлено основні тенденції та перспективи ринку праці в сфері культури, зумовлені глобальними змінами.

Ключові слова: економіка культури, культурні індустрії, креативний сектор, трудові ресурси, людський капітал, зайнятість.

Проскуріна М.О. КУЛЬТУРНЫЕ ИНДУСТРИИ, КАК СФЕРА ЗАНЯТОСТИ В ЭКОНОМИКАХ ХХІ В.

Статья посвящена специфике формирования и распределения трудовых ресурсов в сфере культурных индустрий. В статье дан анализ опыта Великобритании и сделана попытка его экстраполяции на реалии Украины. Выявлены основные тенденции и перспективы рынка труда в сфере культуры, обусловленные глобальными изменениями.

Ключевые слова: экономика культуры, культурные индустрии, креативный сектор, трудовые ресурсы, человеческий капитал, занятость.

Proskurina M.O. CULTURAL INDUSTRIES AS THE SPHERE OF EMPLOYMENT OF THE 21ST CENTURY ECONOMIES

The article is devoted to the specifics of the formation and distribution of labor resources in the sphere of cultural industries. The article gives an analysis of the UK experience and an attempt is made to extrapolate it to the realities of Ukraine. The main trends and prospects of the labor market in the sphere of culture, caused by global changes, are revealed.

Keywords: culture economics, cultural industries, creative sector, labor resources, human capital, employment.

Постановка проблеми. Зайнятість є одним з базових індикаторів економічного розвитку суспільства. Стабільна зайнятість забезпечує стабільність розвитку держави та сприяє зниженню соціальної напруги. Проте зайнятість одночасно залежить і визначає характеристики трудових ресурсів. Їх якість і кваліфікація будуть тісно пов'язані з рівнем оплати праці, рівнем підготовки фахівців, системою освіти та ін. Людський капітал – є найдорожчим ресурсом сьогодення та основним фактором забезпечення конкурентної переваги національних економік на глобалізованих ринках.

У 2016 р. на Всесвітньому економічному форумі в Давосі основною заявленою темою була «Четверта промислова революція», яка призведе до радикальних змін в соціально-економічних системах світу. Як зазначив К.Шваб, професор, автор роботи «Індустрія 4.0», засновник ВЕФ, вона характеризуватиметься переходом від цифровізації до інновацій, що базуються на комбінації технологій, злитті в єдину систему фізичної, цифрової, технологічної і біологічної сфер. Це створить значний потенціал для підняття рівня добробуту населення багатьох країн, проте очевидним є виклики та потенційні загрози подібних змін. Розвиток людства – це набагато ширше, аніж економічний розвиток країни [10 с. III]. Україна, переживаючи системні трансформації, є дуже вразливою до подібних тенденцій, тому має бути готовою до кардинальних змін.

Серед викликів, обумовлених ІV НТР економісти виокремлюють:

1. Зниження вартості транспорту та комунікацій в результаті зростання ефективності логістики та роботи глобальних мереж. Останнє тісно пов'язано з формуванням мережевого суспільства.

2. Зменшення ролі торгівлі;

3. Поглиблення нерівності в результаті руйнації усталених ринків праці та широкого заміщення людської праці машинами та роботами. Таким чином в попиті залишаться види робіт, що забезпечуватимуть приріст інтелектуального та фізичного капіталів.

Зростає попит на працівників високої кваліфікації, інтелектуальної сфери та креативного сек-

тору. В свою чергу скорочується попит на працівників низької кваліфікації, що створює в перспективі загрози для усталеного середнього класу. Нова епоха змінює працівника, вимагаючи від нього високого рівня теоретичної і практичної підготовки в кількох сферах.

Подібні структурні зрушення суттєво змінять механізми розподілу та мобільності трудових ресурсів по різних сферах діяльності. Після кризи 2008 р. очевидною стала тенденція до скорочення кількості зайнятих в традиційних секторах виробництва. Автоматизація та робототехніка створюють передумови для зростання безробіття та вимагають від працівників швидкої перекваліфікації. Цифрова революція створила нові можливості, але також призвели до появи нових проблем, таких, як нерегулярні контракти і короткострокові роботи, які асиметрично розподілені між висококваліфікованими і некваліфікованими працівниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Політекономічний підхід до аналізу культурних індустрій та їх соціальне значення можна знайти в роботах Н. Гарнхама [1], П. Гилроя [2], П. Холла і Т. Джефферсона [3], а також Д. Хезмондалша і Д. Тросбі [4; 5]. Взаємозв'язку культури, як економічного сектора, і економічної кризи присвячені роботи вчених М. Вакарінайте [6], Т. Флю [7]. К.Карпіотті і К.Хілл, С.Геллувей, Р.Ліндлі та ін. дали аналіз трудових відносин в сфері культури [8, 9]. Проаналізували специфіку оплати праці працівників театраль-ного середовища.

Постановка завдання. Аналіз культурних індустрій як специфічної сфери зайнятості та класифікація видів економічної діяльності, які доцільно віднести до даного сектора є важливим етапом у визнанні культури, як стратегічної сфери економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Наука та мистецтво все більше зближуються з процесами виробництва утворюючи автономну сферу культурних і креативних індустрій. Це створює передумови для масштабних зрушень у структурі поділу праці. Зокрема,

культурний сектор охоплює дуже широкий спектр економічної та промислової діяльності. Вона включає в себе проекти, пов'язані зі спадщиною, літературою, пресою, музикою, розвагами, мистецтвом, ЗМІ та аудіовізуальним сектором. Індустрії культури є однією з рушійних сил забезпечення зайнятості і каталізатором регіональної, національної та європейської ідентичності.

Змінюється соціально-економічне місце людини в системі суспільного виробництва:

1. Зростає роль людського капіталу, як сфери стратегічних інвестицій через систему освіти, охорони здоров'я, комунальні послуги, формування культурного середовища та ін. Інвестиційно привабливим стає гуманітарний сектор.

2. Зростання продуктивності праці створює зумовлює зростання як матеріальних так і духовних потреб самих працівників. Що створює передумови для розвитку культури та культурних індустрій.

Ринок праці зазнає швидких змін. Становлення постіндустріального суспільства вплинуло на характер людської діяльності. Джерелом конкурентоспроможності стають знання, інформація та творчий потенціал, а найдорожчими ресурсами – людські можливості та здібності, джерелом економічних обмежень – потенціал людини – її фізичні та розумові можливості. Становлення інформаційного суспільства окрім очевидних позитивних тенденцій має і свої негативні наслідки. Зокрема поглиблення відмінностей у якості та оплаті різних видів праці та вимог до працівників. Позитивною тенденцією є поступове скорочення рутинної та механічної праці. Різні види робіт різняться між собою ступенем особистої свободи, автономією працівників, рівнем відповідальності. Все це зумовило значний розрив між тими, хто отримав стабільну високо оплачену роботу та тими, хто змушений працювати на нестабільних з низькою заробітну плату та у незадовільних умовах. В розвинутих країнах різниця між цими двома групами зумовлюється двома основними факторами:

1. Рівень освіти зумовлює рівень заробітної плати

2. Інституалізація ринків праці в сфері послуг – що відсутнє в країнах, що розвиваються та пострадянських країнах. Так, зокрема в Україні сфера зайнятості в сфері культурних індустрій, які є основою сфери послуг, важко відслідкувати. Це, зокрема зумовлено кількома моментами:

1. Сфера культури раніше не розглядалась як повноцінний сектор національної господарської системи. Що зумовлює наступні пункти.

2. Як сфера економічної діяльності культура не аналізувалась окремо, оскільки розглядалась виключно як дотаційна та неприбуткова.

3. З огляду на новітність сектору ще не розроблено відповідну йому систему статистичних показників, яка б дозволила визначати економічний внесок даної сфери у добробут держави.

4. Культура не розглядається як пріоритетний сектор в умовах війни та затяжної економічної нестабільності.

Проте, зважаючи на потенціал культурних та креативних індустрій а також на новітні тенденції світової економіки, враховуючи науково-культурний потенціал України цей сектор може розглядатися як один з дієвих інструментів реформування та модернізації національної соціально-економічної системи. Загальна зайнятість по Україні у 2015 р. становила 16443 тис.осіб скоротилась на 14.6%, по відношенню до 2015 р. (19261 тис.осіб). Проте в структурі загаль-

ної зайнятості частка зайнятих у сфері культури навпаки зросла з 17% у 2012 р. до 16% у 2015 р., що становило 2225, 6 та 207,9 тис.осіб відповідно. Не зважаючи на незначний проміжок часу тенденція до зростання частки зайнятих в сфері культури є очікуваною та повністю відповідає світовим тенденціям, оскільки є характеристикою інформаційного суспільства. Слід зауважити, що зайнятість в сфері культурних індустрій характеризується антициклічністью.

Уряд Великобританії зробив творчий сектор пріоритетним у своїй новій промисловій стратегії. Було зазначено, що сектор креативних індустрій є одним з п'яти секторів якому було приділено особливу увагу у «Зеленій книзі» Промислової стратегії. Такий крок свідчить про становлення нового розуміння підприємницької діяльності та ведення бізнесу в XXI ст. Креативні індустрії офіційно визнані частиною британської промислової стратегії. Цікавим в даному документі є те, що з поміж всіх підгалузей креативного сектору лише музична індустрія та індустрія комп'ютерних ігор розглядаються як основні приклади промислової стратегії. Слід звернути увагу на те, що запропонована програма більшою мірою зорієнтована на STEM (наука, технології, інженерія та математика), що зумовлено тенденціями притаманними ІV НТР.

Інтеграція творчих галузей в промислову стратегію зумовлено темпами зростання, які демонструє даний сектор протягом останніх років. Його зростання перевищує більшість секторів промисловості Великобританії. За статистичними даними Уряду креативний сектор продукує 8,8 мільйонів фунтів стерлінгів на годину. Вартість креативних індустрій у Великобританії на сьогодні становить 71,4 млрд. фунтів стерлінгів. Цей сектор зростає високими темпами. Лише в 2012 р. він зріс на 10%. В 2015 р. сектор креативної економіки створив 2,7 млн. робочих місць, що відповідає 9% загальної кількості робочих місць. Приблизний розподіл наступний: 0,9 млн припадає на нетворчі роботи та супутні види робіт, дотичні до креативного сектору, 1 млн. – креативні роботи в межах креативного сектору, 1 млн. – творча робота в інших галузях. Всі разом види робіт становлять загальний креативний сектор, проте, лише нетворчі і супутні роботи та творчі роботи в креативному секторі становлять власне креативні індустрії. Так, економіст-соціолог, М. Кейсі пропонує наступний перелік компонент зайнятості в індустріях культури, відповідно до специфіки оформлення та освіти [11, с. 11]:

1. ті, хто є носіями культурно-мистецьких професій і працюють в сфері культурних індустрій.

2. ті, хто не мають культурно-мистецьких професій, але працюють в сфері культурних індустрій.

3. ті, у кого є відповідна освіта та професія, але які працюють за межами індустрії культури (арфістка, що працює в готелі).

На рис. 1. зайняті в групи А і Б ілюструють зайнятість в креативних індустріях. Зайнятість в групах А, Б, В – вся креативна економіка. Це зумовлено специфікою вимірювання зайнятості в сфері культури та класифікацією видів економічної діяльності. Сектор культурних і креативної індустрій, як сфера зайнятості відрізняється тим, що види робіт, характерні для нього, можуть реалізовуватися в суміжних галузях та не мати творчої складової.

Не доцільно орієнтуватися лише на групу «Мистецтво, розваги і відпочинок» при аналізі та визначенні ефективної економічної державної політики

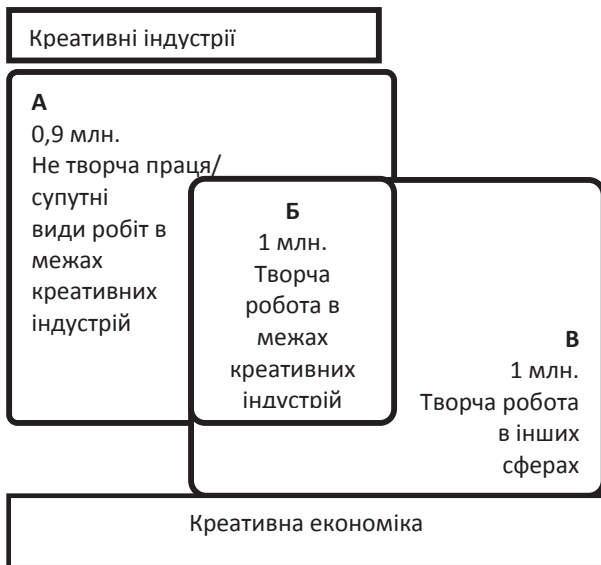


Рис. 1. Загальні структура зайнятості в креативній економіці Великобританії 2015 – 2016 рр.

на національному та міжнародному рівнях. Зумовлено це в першу чергу тим, що зазначена група не охоплює всіх видів економічної діяльності в сфері культури та культурних і креативних індустрій. Різниця між даними національної статистики та дослідженням економічного внеску культурних індустрій зумовлена специфікою класифікації видів економічної діяльності та групуванням видів творчої роботи. Подібні розбіжності у вимірюванні економічних результатів функціонування сфері культури і мистецтва присутні і в економіці України.

Змоделюємо розподіл робочих місць креативного сектору, розпорощених по різних секторах господарської системи (таблиця 1). Виходитимемо з кількості 1,8 млн. робочих місць [12].

Дана таблиця побудована на основі Стандартів промислової класифікації (Standard Industrial Classification (SIC)) аналогічної до вітчизняного КВЕД.

З неї ми бачимо, що сектор, який безпосередньо віднесено до сфери культури – сектор «Мистецтво, розваги та відпочинку», забезпечує не найбільшу кількість робочих місць, що відповідають саме сфері культури та критеріям творчої роботи в сфері культурних та креативних індустрій, а отже економічний внесок не буде максимальним.

Найбільша зайнятість в сфері ККІ в секторі «Інформація і комунікації» – 427 тис. робочих місць, та група «Висококваліфікована діяльність, наука і техніка» – 307 тис. робочих місць. Отже саме ці сектори мають найбільшу економічну віддачу серед всіх ККІ Великобританії.

Цікавим є те, що не існує прямої чи опосередкованої залежності між кількістю зайнятих та творчим результатом (творчою потужністю за таблицєю) роботи. Більше того, є такі сфери, в яких менша кількість працівників, проте креативний результат дуже високий – випуск комп'ютерних ігор при зайнятості <3000 роб.місць, творча віддача 43,1% або виробництво ювелірних виробів – 5000 роб.місць і 56% креативної віддачі. Мистецька творчість взагалі демонструє 91% креативної віддачі при 76 тис. зайнятих. І навпаки – висока зайнятість і відносно

низька креативна віддача – комп'ютерні консультації – 91 тис. зайнятих і 33% віддачі. Такі розбіжності ще раз підкреслюють специфіку роботи в сфері культури при співвідношенні економічних ефектів та творчого продукту (креативна віддача), як обов'язкового результату діяльності.

Висновки. Світова економічна система пережила глибокий та руйнівний спад в 2008 р., наслідки якого ще дають про себе знати. Це економічне потрясіння позначилося на підходах до державного регулювання соціально-економічної сфери. На даний момент важко сказати про успішність комплексу універсальних рецептів виходу подолання його наслідків. Очевидною є тенденція до посилення ролі держави в управлінні економічними процесами, а отже довготривала тенденція до лібералізації економічних просторів призупинилась. В умовах динамічного розвитку світової економічної системи швидкість прийняття максимально коректних рішень стає запорукою довгострокового виживання країни та забезпечення добробуту населення. Досвід Великобританії, яка виступає флагманом перетворень в капіталістичних системах для України має стратегічне значення, формуючи перспективні тенденції на довгострокову перспективу.

В умовах формування стратегії державної культурної політики з урахуванням господарської діяльності в даному секторі, важливим постає питання визначення переліку видів робіт, які можна віднести до сфери культурних індустрій та вимог до кваліфікації працівників культури та культурних індустрій.

Специфіка роботи в даному секторі обумовлює тенденцію до роботи на кількох проектах одночасно, що означає кілька робочих місць зайнятих однією людиною. Проте, по завершенню проектів, фахівець може вважатися тимчасово безробітним. Кар'єра залежить від нових професійних навичок та компетенцій, що здобуває претендент протягом професійної діяльності. Отже, робота в сфері культури потребує більшого соціального захисту, для того щоб бути основним місцем роботи.

Класифікації видів діяльності змінюються, оскільки з'являються нові види робіт (веб-дизайнер, художник комп'ютерної графіки; мультимедійний продюсер та ін.). Проте, ці нові сфери не можна визначити, як культурні професії в класичному розумінні, і тому вони не охоплені статистикою сфери культури. Крім того, це ускладнено відсутністю подекуди чітких розмежувань діяльності в даному секторі [13, с. 10].

Працівники культури мають кілька джерел доходу: (1) первинний дохід, тобто дохід від своєї основної художньої діяльності, (2) доходи від інших, мистецьких заходів, пов'язаних, (3) доходи від діяльності, пов'язаної з іншого боку, не-мистецтва, (4) стипендій і грантів; (5) доходи від прав, авторські права, авторів і залишків; (6) соціальні та допомоги по безробіттю; і (7) підтримка з боку сім'ї і родичів [8, с. 3; 10]. Це є одним з факторів, який ускладнює можливість об'єктивного оцінювання економічних результатів від діяльності в сфері культури, а отже не дозволяє належним чином обґрунтувати економічну доцільність введення сфери культури до пріоритетних та перспективних секторів економіки.

Значна тінізація культурно-мистецького середовища підприємницької діяльності та традиційне бачення культури, виключно як дотаційного сектору – є основною перешкодою для перетворення культури у потужний антикризовий інструмент ревіталізації економіки України.

Таблиця 1

Розподіл робочих місць сектору культурних і креативних індустрій

Галузь економічної діяльності	Культурні індустрії				Загальна кількість робочих місць по галузі
Мистецтва, розваги та відпочинок	Мистецька творчість Творча потужність - 91,5% 76000 р.м.	Музейна справа Творча потужність - 22,5% 8000 р.м.	Робота з мистецькими об'єктами Творча потужність - 38,4% 10000 р.м.		154 000 р.м.
	Виконавські мистецтва Творча потужність - 78,8% 41000 р.м.	Бібліотечна справа і архіви Творча потужність - 23,8% 12000 р.м.	Супутня діяльність до виконавських мистецтв Творча потужність - 56,8% 7000 р.м.		
Професійна діяльність, наука і техніка	Переклад та роз'яснення Творча потужність - 82,2% 17000 р.м.	Фотографія Творча потужність - 77,8% 43000 р.м.	Дизайн Творча потужність - 62,1% 68000 р.м.	Архітектура Творча потужність - 61,5% 57000 р.м.	307000 р.м.
	PR і соціальні комунікації Творча потужність - 59,3% 12000 р.м.	Рекламні агенції Творча потужність - 50,5% 49000 р.м.	Медіа демонстрація Творча потужність - 48,3% 14000 р.м.		
Інформація і комунікації	Радіо Творча потужність - 62,7% 12000 р.м.	Кінофільми, відео та телебачення Творча потужність - 56,4% 56000 р.м.	Рекордінгова індустрія Творча потужність - 54,1% 6000 р.м.	Телевізійне програмування та трансляція Творча потужність - 53,5% 27000 р.м.	427000 р.м.
	Комп'ютерне програмування Творча потужність - 55,8% 125000 р.м.	Комп'ютерні консультації Творча потужність - 32,8% 91000 р.м.	Видання комп'ютерних ігор Творча потужність - 43,1% <3000 р.м.	Випуск іншого програмного забезпечення Творча потужність - 40,8% 8000 р.м.	
	Видання журналів та іншої періодики Творча потужність - 58,3% 32000 р.м.	Книговидання Творча потужність - 49,9% 25000 р.м.	Видання газет Творча потужність - 48,8% 25000 р.м.	Інша публіцистична діяльність Творча потужність - 37,8% 14000 р.м.	
	Видання каталогів та списків розсилок Творча потужність - 31% <3000 р.м.				
Державна адміністрація, освіта і здоров'я	Мистецька освіта Творча потужність - 34,6% 12000 р.м.				12000 р.м.
Виробництво	Виробництво ювелірних виробів Творча потужність - 56,2% 5000 р.м.				5000 р.м.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Garnham, N. (1990) Capitalism and Communication: Global Culture and the Economics of Information. London: Sage. 216 p
- Gilroy, P. (1992) The Empire Strikes Back: Race and Racism in 1970s Britain. London: Routledge. 219 p
- Hall, S. and Jefferson, T. (1976) (eds.) Resistance Through Rituals: Youth Sub Cultures in Post-War Britain. London: Hutchinson in association with the Centre for Contemporary Cultural Studies, University of Birmingham. 288 p
- Тросби Д. Экономика и культура [Текст]/пер. с англ. И. Кушнарево; Нац. исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». – М.: изд. дом высшей школы экономики, 2013. – 256 с.
- Хезмондалш Д. Культурные индустрии/пер.с англ. И. Кушнарево; под. науч. ред. А. Михалево; НАц.исслед.ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд.дом Высшей школы экономики, 2014. – 456 с.
- Vakarinaite M. Creative Economy in Global Economic Crisis: A Study on Creative Industries in Amsterdam. Master thesis Cultural Economics and Entrepreneurship. Erasmus University Rotterdam. July 2013. P. 90.
- Flew, T. (2010): Toward a Cultural Economic Geography of Creative Industries and Urban Development: Introduction to the Special Issue on Creative Industries and Urban Development. The Information Society, 26 (2), 85-91.
- Hill, K.; Capriotti, K. 2009 A statistical profile of artists in Canada (Based on the 2006 census) (Hill Strategies Research Inc)
- Galloway, S.; Lindley, R.; Davies, R.; Scheibl, F. 2002 A balancing Act: Artists' labour markets and the tax and benefits systems (Research report 29; the Warwick Institute Employment Research and Centre for Educational Development, Appraisal and Research, University of Warwick)
- Human Development Report 2015. Work for Human Development
- Feist, Andy 2000 Cultural employment in Europe (Policy Note No.8) (Strasbourg, Council of Europe Cultural policies research and Development Unit)
- Nesta. Creative economy employment in the US, Canada and the UK. A comparative analysis. Max Nathan, Tom Kemeny, Andy Pratt and Greg Spencer March 2016
- Ellmeier, Andrea 2003 "Cultural entrepreneurialism: on the changing relationship between the arts, culture and employment" in The International Journal of Cultural Policy 2003 Vol.) (1) pp.3-16.

UDC 629.73:338.45(477)(045)

Sokoly I.I.*Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Economics and Management
Odessa National Polytechnic University***Bukovskyi O.O.***Postgraduate Student,
Odessa National Polytechnic University***DIRECTIONS AND MECHANISMS OF DEVELOPMENT
OF THE AVIATION SCIENCE AND TECHNOLOGIES IN UKRAINE**

The article presents the suggestions of providing the development of the aviation science and technologies in Ukraine. It was defined the goals, objectives and stages of implementation of complex solutions for development of aviation science and technologies of Ukraine, outlines the contents of the main activities for the development of aviation science and technologies and aircraft manufacturing industry of Ukraine. It's done the forecast of positive effects for the innovative development of aircraft manufacturing sphere of Ukraine from implementation of the proposed activities.

Keywords: aviation science, aviation technologies, aircraft manufacturing, aviation industry.

Соколи І.І., Буковський О.О. НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ НАУКИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

В статті наводяться пропозиції щодо розвитку авіаційної науки та технологій в Україні. Визначаються цілі, завдання та етапи реалізації комплексу рішень з розвитку авіаційної науки та технологій України, викладається зміст основних заходів, визначаються показники досягнення цілей і вирішення завдань розвитку авіаційної науки та технологій. У висновках робиться прогноз позитивних ефектів щодо інноваційного розвитку авіабудівної сфери України від впровадженні запропонованих заходів.

Ключові слова: авіаційна промисловість, авіаційна наука, авіабудівний комплекс, авіаційні технології.

Соколы И.И., Буковский А.А. НАПРАВЛЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОЙ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ В УКРАИНЕ

В статье приводятся предложения по обеспечению развития авиационной науки и технологий Украины. Определяются цели, задачи и этапы реализации комплекса решений по развитию авиационной науки и технологий, излагается содержание основных мероприятий по развитию авиационной науки и технологий Украины. Делается прогноз положительных эффектов для инновационного развития авиационной сферы Украины от внедрения предложенных мероприятий.

Ключевые слова: авиационная промышленность, авиационная наука, авиационный комплекс, авиационные технологии.

Statement of the problem. Modern depression state of aircraft industry requires the development of a set of measures which will provide its output at a high international level. The scientific objective of the development of this complex is to define the goals and objectives for the development of Ukrainian aviation industry, in which aviation science and technologies plays the one of the main roles.

Analysis of recent researches and publications. Problems of innovative development of the aviation industry of Ukraine is a subject of many publications in which it is possible to trace the evolution of views on its role and place in the development of the state, and ways to ensure progress in its structural organization and methods of work. Problems of development of aviation industry of Ukraine were investigated by such experts as V. Androsova, СТ. Boguslaev, Burchinsky, S. Goncharov, V. Gorbulin, V. Zagorulko, S. Short, A. Kachan, D. Kiva, G. Krivov, J. Kulaev, N. Pechorin, C. Pedraza, I. Sokoly, A. Shevtsov, etc.

Definition of the unsolved questions. The main question of scientific problems is the development of complex organizational and economic activities, which provide conditions for development of aviation science and technologies in Ukraine, taking into consideration the factor of globalization and challenging economic conditions.

The scope of the article. The scope of this work is to develop a set of measures that will provide conditions for effective development of aviation science and technologies of Ukraine. These goals include:

– to define goals, tasks and stages of implementation of complex solutions for development of aviation science and technologies of Ukraine,

– to develop and justify the main activities for aviation science and technologies of Ukraine

– to define the criteria (indicators) of achievement of the goals and objectives of the development of the aircraft industry.

– to predict positive effects in terms of development of aviation science and technologies of Ukraine by the introduction of the proposed measures

Main part. According to a specified state priorities [1; 2] of development of the aviation industry and technology [1; 2], the main objective is creating a globally competitive and efficient domestic aviation science, creation and maintenance of scientific-technological potential, ensuring the competitiveness of national industry and leadership in advanced aircraft technology.

The achievement of this goal should be achieved by achieving the following interrelated goals:

1. Improving the mechanism of management of scientific research and the creation of an effective system of interaction between academia and industry to develop and introduce advanced technologies;

2. Carrying out research works on priority directions of development of aviation science and aeronautical technologies;

3. The creation of scientific and experimental base according to future requirements;

4. Research on international projects.

To solve the above main objectives the development of science and technologies of the aviation industry need to consider the use of a new for Ukraine, but accepted in the world practice approach to formation of scientific-technical tasks (STT) based on estimates

of the levels of readiness of technologies in the innovation cycle.

This approach involves the use of to control the technological development of the 9 readiness levels of technologies, corresponding to the stages of the creation of the STT. In this case the first 6 steps worked without a direct relation to specific programmes (projects) the creation of new aircraft and completed the creation and demonstration of models (prototypes) aircraft systems/subsystems. At the same time in the same conditions in the course of technological preparation of production brought to the stage of practical implementation and new manufacturing and repair technologies, IT technologies, implementation of which usually requires additional infrastructure costs were not given in full the programmes of new aircraft. Consequently, the evaluation of technologies is carried out not only on the methodology of technology readiness levels – TRL – technology readiness levels, but also the willingness of industrial technologies – MRL – manufacturing readiness levels. At the same time in the same conditions in the course of technological preparation of production brought to the stage of practical implementation and new production technologies, implementation of which usually requires additional infrastructure costs were not given in full the programmes of new aircraft.

We propose a new approach to conducting research that requires you to enter a new operational criteria governing the financing of works on creation and development of aviation technology in the formation of STT and upgrading the production base and development of technologies for implementation of programs (projects) of creating a new aviation technology. The proposed approach to the development of aviation technology will allow, in particular, significantly reduce the risks of the implementation of aviation projects.

Organisationally, this approach requires the selection of works on creation of the R&D and renewal of the experimental base in separate directions of state activities for the development of the aviation industry.

Base to achieve the foregoing main objective of development of aviation science and technology should become a national development plan of science and technology in aviation (further – national plan), which defines the objectives and priorities of the work to create npov. Initial data for the formation of the National plan are forward-looking estimates and trends of development of aviation in the world and the tasks of the state security, development of economy and social sphere.

In the structure of the National plan provides:

1. to reflect the current level of development aviation science and technologies;
2. problems and their possible solutions with the goal of providing technology in the aircraft industry at the level of world requirements;
3. to formulate the objectives and tasks of scientific and technological development of aviation in mutual alignment with sector plans of developing advanced aircraft;
4. to identify priority areas and key targets for development (linked to milestones) science, technology and technological competence of manufacturing enterprises, infrastructure and supporting facilities aircraft industry.

For detail composition and resource maintenance of works on creation of the STT in the aircraft industry in accordance with the Program activities you plan to use a Comprehensive research plans and the Comprehensive plan for the development of experimental and

polgono database, which are developed on the basis of the National plan.

A comprehensive research plan is created for achieving key objectives and addressing the key issues of the creation of the STT in accordance with the provisions of the National plan and implemented taking into account the proposals of the sectoral research institutes, leading scientists and industry experts, corporate, University and academic science, as well as relevant technology platforms and innovative territorial clusters on a competitive basis. At the same time a Comprehensive research plan are the justification for the development of scientific, technological and engineering infrastructure, provides the planned experimental research and serves as the basis for the formation of the Comprehensive development plan proving grounds and testing facilities. Composition, thematic content, resource support (by year of the planning period) comprehensive plans and the results of their performance during the reporting year, analyses and clarifies the terms associated with the rules of procedures of the budget planning process.

The formation of comprehensive plans is the main task of the Expert Council of the aircraft industry, which should be limited in composition (10-15 people) and to involve the most authoritative experts in the field of aviation. The main functions of the Expert Council and expert committees:

1. expertise in planned and ad-hoc basis, with the assessment of the validity, feasibility and priority of proposals for the execution of works in the framework of the Comprehensive plans;
2. participation in the definition of performers of research;
3. conducting year-end analysis of the progress and results of implementing Integrated plans and achievement of performance targets;
4. consideration of proposals to amend comprehensive plans and resource support;
5. identification of scientific, technical, financial, economic and organizational problems arising in the implementation of the Comprehensive plans, and development of recommendations for their solution.

The introduction of the proposed measures for the development of science and technologies of the aviation industry in the future will become a consolidated tool that implements the state of the resource providing all the implementation of the National plan, incorporate the relevant sections of the proposed activities.

Implementation of the proposed measures on the development of aviation science and technology is planned in two stages.

Phase I is dedicated to reform the management of research and development in the industry, creating conditions to radically increase the efficiency of creating a scientific-technical reserve in the field of aviation science and technology. This requires the development and adoption of the National development plan of science and technology in the aviation industry, a Comprehensive research plan and Comprehensive development plan proving grounds and testing facilities, introduction of an obligatory system of assessing the level of readiness of technologies in existing governance arrangements the creation of a scientific and technical reserve and the development of promising models of aircraft. Other plans include the adoption of monitoring, control and evaluation of the results of completed research, as well as monitoring and adjusting activities and funding.

Phase II is dedicated to the implementation generated in the previous step mechanisms control the cre-

ation and implementation of the R&D developed in the previous stages and the innovative technologies that allow to provide Ukraine world leadership in the field of aviation science and technology. At this stage the emphasis is on the following tasks:

- carrying out research works on priority directions of development of aviation technology.
- maintenance and development of scientific-experimental base of aviation science in accordance with the Comprehensive development plan proving grounds and testing facilities.

Achieve certain goals it is expected to be implemented through the following measures:

The goal "improvement of the mechanism of management of scientific research and the creation of an effective system of interaction between academia and industry with the aim of development and introduction of advanced technologies" is provided by the development and adoption of the following normative-legal and administrative documents:

1. Amendments and additions to the legislation of Ukraine in part of creation of the system of compulsory assessment of scientific and technical level and readiness level technologies in the development and modernization of aviation equipment for military and special purpose and civil aviation (in case of public funding);

2. Modification and additions in acts of the Cabinet of Ministers, which provide for mandatory assessment of level of readiness of technologies for implementation of works on creation of scientific and technological reserve in the sphere of aviation technologies;

3. Development and approval of normative legal acts of the Cabinet of Ministers that establish the rules for access to proving grounds and testing facilities in the field of aviation, referring to its national status, including mechanisms for its collective use;

4. Coordination of the themes and directions of research works on creation of scientific and technical reserve in the field of aviation with the state target program of development of science and technologies in Ukraine;

5. Approval of the scope and content of works on creation of scientific and technological reserve in the sphere of aviation technologies with the activities of technology platforms and innovative territorial clusters in the field of aviation;

6. The creation and development of innovative regional clusters and centres of technological development in the field of aviation;

7. Elaboration of proposals on improving the procedure of implementation of the state plan of training scientific workers and specialists for organizations of defense-industrial complex;

8. Development and approval of the National development plan of science and technology in the aviation industry, a Comprehensive research plan and Comprehensive development plan proving grounds and testing facilities;

The goal of "Carrying out research works on priority directions of development of aviation science and technology" is achieved via the implementation of research according to National plan for the development of aviation science. The main directions of research and development in the field of aviation for the long term, forming the basis of the National plan, and the Comprehensive plan of the research will be divided into the following areas:

1. Strategic planning and technological forecasting.

2. Current and fundamental research in main directions of development of aviation science;

3. Improvement of the methodology of numerical simulation and experimental studies, the development of experimental and field base;

4. Research work on complex scientific and technological projects;

Implementation of comprehensive scientific-technological project is being implemented jointly by science and industry. To manage the implementation of projects are created relevant working groups (teams of performers, which include researchers, designers, engineers), whose main tasks are:

- analysis of the state scientific and technological potential necessary for the implementation of the project;

- definition of requirements for tactical-technical and technical-economic indicators of the project (the value that is specified by market and/or potential consumers);

- development of the research plan, as well as other works aimed at realization of the complex project;

- system integration technologies developed within the framework of the complex project;

- monitor the status of the industry within the framework of the project implementation and periodic (not less than 1 time in half a year) assessment of results of performed works;

- preparation of conclusions about the status of the project, including recommendations on the adjustment of the plan or termination of the project.

5. Research in the area of system integration technologies.

Research in the area of system integration technologies are performed to control the creation of technological advances in the aviation industry and include:

- multidisciplinary design and shape the perspective aircrafts;

- coordinating and managing the implementation of complex scientific and technological projects, including the assessment of the level of readiness of technologies;

- constant monitoring of search results and fundamental research to prepare proposals on formation and realization of complex scientific and technological projects;

- organization of interaction between science and industry in the development and implementation of promising aircraft projects/programs.

The goal of "creating a meet the future requirements of the scientific-experimental base" is achieved through the provision of budget investments for development of scientific, technological and engineering infrastructure, including on the basis of innovative territorial clusters, according to the National plan for the development of aviation science and the Comprehensive development plan proving grounds and testing facilities. In the framework of this event intended to work in the following 3 areas:

1. Expanding the range and quality of bench testing and field testing.

2. Increasing the economy, efficiency, reliability, and security studies.

3. Development and unification of software and computer security research.

The goal of "Ensuring the execution of state functions and management of industry science" is achieved through the provision of subsidies to ensure the execution of state functions and control industry science.

In the event you intend to work in the following areas:

1. The conduct of public examinations and oversight functions.

2. The development of experimental and polgono base.

As a result of executing the proposed solutions for the development of aviation science and technology within the constraints of budget funding provides for the use of the following targets (indicators):

- the volume of internal expenditures on research and development.
- spending on research and development related to the number of researchers in scientific organization.
- the number of domestic and foreign patents (certificates) of intellectual property, the scientific organizations and employees for the evaluation period related to the number of researchers in research institutions.
- number of publications and the qualification of scientific works of employees of the scientific organizations related to the number of researchers in research institutions.
- the number of created technology demonstrators and prototypes.
- average annual value of fixed assets by main activity of the scientific organizations related to the number of employees performing research and development.

Conclusions. Implementation of the proposed measures on the development of aviation science and technology will deliver the following results:

- to establish an effective system of management of scientific research in the industry, including the establishment of a mechanism to ensure coordination in research and development of advanced technologies between academia and industry;
- to create and maintain an updated scientific and technical potential, which allows the Ukrainian avia-

tion industry to make a breakthrough on several key areas of development;

- to provide the domestic aviation science is one of the best scientific and experimental bases in the world, allowing it to implement promising research work at advanced research institutions in the world, and also to provide carrying out certification tests of new samples of aviation equipment;
- to provide an active participation of Ukraine in conducting advanced scientific research in the area of aviation in the framework of international programs subject to the priority supply of the establishment of the STT from domestic aviation industry.

REFERENCES:

1. «Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 р.» / Распоряжение КМУ от 27.12.2008 г. № 1656-р. «Офіційний вісник України». – 2009. – №1. – С. 77. – Ст. 19.
2. Рішення РНБО України «Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості на період до 2010 р. та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування». – К., 30.05.2008 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Борисенко П.А. Методичні підходи до визначення поняття «наукоємне виробництво» (на прикладі авіаційної промисловості) / П.А. Борисенко // Схід. – 2008. – № 5 (89). – С. 27–32.
4. Инновационная экономика (Под ред. Дынкина А.И. Ивановой Н.) М., Наука. – 2001.
5. Porter M.E. Bond Y.C. Innovative Capacity Prosperity : the Next Competitiveness Challenge in the Global Competitiveness Report N.Y. 1999. p.62.
6. «Государственная экономическая политика США : современные тенденции» М.: Наука. – 2002. – 348 с.

УДК 330.142.1: 364.126

Сухоставець А.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки**Сумського національного аграрного університету***ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ**

Стаття присвячена висвітленню проблемних питань щодо формування теоретичних основ визначення соціального капіталу. Розкрито його елементи та особливості функціонування в сучасних умовах. Розглянуто формування сучасних соціальних відносин в суспільстві, обґрунтовано вплив соціального капіталу на суспільний розвиток.

Ключові слова: капітал, соціальний капітал, дефініція соціального капіталу, соціальні структури, благополуччя.

Сухоставець А.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Статья посвящена освещению проблемных вопросов формирования теоретических основ определения социального капитала. Раскрыты его элементы и особенности функционирования в современных условиях. Рассмотрено становление современных социальных отношений в обществе, обосновано влияние социального капитала на общественное развитие.

Ключевые слова: капитал, социальный капитал, дефиниция социального капитала, социальные структуры, благополучие.

Suhostavets A.I. THEORETICAL FOUNDATIONS FOR THE DEFINITION OF SOCIAL CAPITAL

The article is devoted to the coverage of problematic issues on the formation of the theoretical foundations for the definition of social capital. Its elements and features of functioning in modern conditions are revealed. The formation of modern social relations in society is considered, the influence of the social capital on social development is substantiated.

Keywords: capital, social capital, definition of social capital, social structures, welfare.

Постановка проблеми. Сучасний світ ставить нові вимоги щодо побудови теоретичних конструкцій економічної теорії та розвитку суспільства, а функціонування держави та її розбудови неможливо без системного формування соціального капіталу. В своєму еволюційному розвитку формування та визначення категорія «соціальний капітал» пройшла тривалий процес. Капітал в історичному розвитку розглядався як матеріальна складова виробництва, але з часом з'явилися публікації, в яких почали окремо виділяти інші види капіталу, які пов'язані з зв'язками (connections) між окремими елементами чи індивідуумами.

Експерти Світового банку відзначають: «не будь його, суспільство б просто розвалилося і не було б мови про економічне зростання, сталий розвиток і добробут людства». За твердженням одного з основоположників визначення понять «соціальний капітал» Фр. Фукуями: «Соціальний капітал необхідний для процвітання і того, що прийнято називати конкурентоспроможністю, але ще більш важливі ті її наслідки, що не відчуються в економіці так сильно, як в соціальному та в політичному житті». Досвід розвинутих країн свідчить, що забезпечити швидке та стабільне зростання економіки можна тільки за рахунок вкладу в соціальний та людський капітал. Це зростання відбувається за рахунок: освіти, постійного підвищення кваліфікації, зміцнення найрізноманітніших професійних і громадських зв'язків, виявлення та узгодження інтересів різних соціальних, професійних, етнічних, гендерних груп, культури різних народів та ін., тому, важливим на нашу думку, є розуміння сутності соціального капіталу його складових та тенденцій розвитку.

Аналіз останніх публікацій. Вивченню соціального капіталу та оцінці його впливу на рівень економічного розвитку присвячені роботи таких зарубіжних вчених як П. Бурдье, Дж. Коулмана, Р. Патнема, М. Олсона В. Портеса, Н. Ліна, Р. Барта, Ф. Вулкока, М. Пелдема, Е. Острома, Р. Роуза, Ф. Фукуями, М. Утіна, Г. Лурі, С. Шавеля, П. Шихірева, П. Содергарда, А. Тоттермана та вітчизняних – Л. Поліщука, А. Аузана, А. Конькова, М. Маліка, Є. Мішеніна, О. Славкової, О. Шпикуляка.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розкритті економічного змісту соціального капіталу та його ролі у розв'язанні глобальних проблем розвитку, визначенні основних проблем, інституційної основи його створення, визначення особливостей використання і систематизації методів дослідження перманентності суспільного капіталу, розгляд світоглядних концепцій його пізнання в економічній системі.

Наукова гносеологія має справу з найрізноманітнішим спектром методів, найголовнішими завданнями яких є уникнення однобічності дослідження, забезпечення його комплексності, одержання достовірних і науково обґрунтованих результатів. Відповідно основою наукової детермінації соціального капіталу стає система правил, принципів і методів, за допомогою яких доречно визначати сутність та складові цієї категорії.

При проведенні дослідження використовувалися такі методи: діалектичного пізнання для розгляду категорії суспільного капіталу в єдності з логікою і теорію пізнання для всебічного дослідження в рамках багатоплановості та визначення суперечностей у всіх проявах, при якому суб'єкт не тільки пасивно відображає об'єкт, а й активно змінює, перетворює його.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальний капітал – це поняття, введене вперше П. Бурдье у статті «Форми капіталу» (1983 р.) в якій він використав його для позначення соціальних зв'язків, які можуть виступати ресурсом отримання вигід [1].

Поняття «соціальний капітал» є словосполученням, яке має особливу внутрішньофразову єдність, що характеризується певними граматичними ознаками і смисловим значенням, які випливають з його компонентів [2]. Вивчаючи витоки слів «соціальний» та «капітал» можливо дійти наступних висновків: по-перше аналіз слова соціальний відповідає: громадський, що відноситься до життя людей і їх відносин в суспільстві, а капітал – «накопичується господарський ресурс, який включений в процеси відтворення і зростання вартості шляхом взаємної конвертації своїх різноманітних форм.

В працях видатного дослідника Ф. Фукуями соціальний капітал обмежується рівнем суспільної довіри («trust»). На думку вченого, соціальний капітал – це норми (як формальні, так і неформальні) або цінності, які роблять можливими колективні дії груп людей [3]. У своїй праці «Довіра: соціальні чесноти і шлях до процвітання» Ф. Фукуяма демонструє, що саме довіра є ключовою характеристикою сучасного розвиненого суспільства. Ці аспекти, на думку вченого, стосуються як індивідуально, так і соціального рівня (довіра до суспільних інститутів і держави) [4].

Аналіз розуміння сукупності наукових робіт щодо визначення сутності соціального капіталу свідчить про наступне: Дж. Коулман вважає, що соціальний капітал, як і інші форми капіталу, є продуктивною силою, завдяки якій можна досягти таких результатів, які інакше ніяк не могли бути досягненні [5].

Р. Патнем пише: «центральна ідея соціального капіталу – це соціальні мережі і норми взаємодопомоги, які мають цінність для індивідів, які перебувають в мережах, і мають зовнішні ефекти» [6]. Розглядаючи концепцію соціального капіталу необхідно також розглянути, яке місце займає соціальний капітал в загальній структурі капіталу. Так П. Бурдьє, який у статті виділяє три основні форми капіталу: економічний капітал, культурний капітал та соціальний капітал. Він вважає, що соціальний капітал є «сукупністю реальних чи потенційних ресурсів, які пов'язані з володінням стійкою мережею більш – менш інституційних взаємин знайомств та визнання – іншими словами, з членством у групі» [1, с. 66].

П. Бурдьє і Дж. Коулмен в своїх дослідженнях указували на відмінні характеристики соціального капіталу в порівнянні з іншими його формами. Соціальний капітал, на відміну від інших видів капіталу, являє собою невід'ємний елемент у структурі соціальних відносин. Концепт полягає в тому, що володіючи соціальним капіталом, людина вступає в взаємодію з іншими індивідуумами, які є безпосередніми джерелами її блага [1; 5].

Дослідник соціального капіталу за програмою Світового Банку М. Вулкок, запропонував концепцію уявлення про «вертикальну компоненту» соціального капіталу, яку він додав до наявної дихотомії (bonding та bridging – зв'язуючий та горизонтально-інтегруючий капітал Р. Патнема) третій вимір – вертикально-інтегруючий (linking) соціальний капітал, що є специфічним випадком горизонтально-інтегруючого соціального капіталу [7]. На думку вченого головною властивістю вертикально-інтегруючого соціального капіталу є те, що він створює можливості для обміну та відносин, заснованих на довірі (цієї ж думки притримується Ф. Фукуяма, який теж пов'язує соціальний капітал з довірою) та повазі між індивідами-представниками місцевих громад та іншими корпоративними агентами в межах певного громадянського суспільства, а також за його межами.

У 1990 р. У. Бейкер дає наступне визначення «соціальний капітал – це ресурс, який отримують індивідууми зі специфічних соціальних структур, а потім використовують його, виходячи зі своїх інтересів; це дає можливість внести зміни у відносини між окремими індивідуумами» [8].

Важливий внесок у розвиток концепції соціального капіталу зробили А. Портес, який визначає соціальний капітал як «очікування стосовно соціальної дії в рамках колективу, які впливають на поведінку членів цього колективу» [9].

Ним була зроблена спроба систематизації механізмів формування соціального капіталу. Загалом виділено чотири механізми: перший – ціннісна орієнтація; другий – індивідуальна соціальна взаємодія; третій – соціальна поведінка, орієнтована на групу; четвертий – «вимушена довіра» [9].

«Соціальний капітал» як комплексне визначення трактує М. Шифф: «соціальний капітал – це набір елементів соціальної структури, що впливають на відносини між людьми і є базовими аргументами для продукування і реалізації функцій» [10].

Х. Д. Флап визначає соціальний капітал як функцію розміру мережі, сили відносин між актором, об'єм капіталу якого визначається (так званим фокальним тобто центральним актором) і іншими членами мережі та ресурсів, якими володіють члени мережі [11]. Н. Лін трактує соціальний капітал як ресурси, що містяться у соціальних мережах і обраховує об'єм соціального капіталу, сумуючи цінні ресурси (багатство, влада, авторитет) приналежні акторам з якими фокальний (центральный) актор має прями чи опосередковані зв'язки [12].

В деякій мірі поверхньо стосовно визначення соціального капіталу висловлюється Р. Барт. На його думку це «приятельські контакти між колегами по службі та більш широкі контакти, через які Ви маєте змогу використовувати свій фінансовий і людський капітал» [13].

Так аналізуючи праці Н. Ліна та порівнюючи категорії соціального та людського капіталу можна сказати, що вони змістовно збігаються [14].

Слід зазначити, що, П. С. Адлер і С. В. Квон виділяють три групи підходів до визначення форми соціального капіталу [15]. Вони стверджують, що перші, які відносяться до групи аналізують зовнішні зв'язки та відповідають уявленням Р. Патнема. Він стверджує, що соціальний капітал з'єднується з зовнішнім та пов'язує індивідів, які належать до різних соціальних груп. Дослідження, проведені П. Еванс, Дж. Ішам, Д. Нараян, М. Вулкоком, показали, що для забезпечення сталого розвитку економіки необхідне партнерство бізнесу, суспільства і держави [16].

Соціальний капітал, на думку В. Сікори, стає на сьогодні одним з головних напрямків економічного мислення та формується як нова парадигма. На думку автора що соціальний капітал фактично складає 78 % в сукупному багатстві розвинених ринкових економік [17].

Деякі вчені стверджують, що «у найзагальнішому вигляді соціальний капітал можна визначити як властивість товариств, яке дозволяє індивідам спільними силами працювати на загальний результат або здатність спільнот до колективних дій», як вважає Поліщук Л. І. [18].

А. Т. Коньков визначає соціальний капітал як «сукупність структурно оформлених соціальних відносин, заснованих на взаємно поділюваних і підкріплюються нормами, зобов'язання і уявленнями, використання яких дозволяє отримувати доступ до різноманітних благ і підвищувати ефективність колективної діяльності» [19]. Економічна корисність соціального капіталу полягає в його здатності зменшити трансакційні витрати, інновації, розвитку технологій, інформаційної асиметрії, яке досягається за рахунок віддачі від якості освіти, взаємин, поліпшення соціальної несправедливості, інтеграції вразливих верств населення в суспільне життя. Соціальний капітал як основу суспільного блага розглядає такий вчений як Славкова О.П. [20].

На відміну від людського капіталу соціальний формується в мережі соціальних зв'язків, які вико-

ристовуються для транспортування інформації, економічних ресурсів, навчання правилам поведінки, формування репутації. М. Олсон виявив, що участь індивідів у великих добровільних організаціях, таких, як профспілки, професійні лобі, інші групи інтересів, залежить не від колективних вигод, що надаються ними в формі селективних винагород за участь і відвідування зборів або накладаються ними стягнень формі штрафів та інших індивідуалізованих санкцій [21].

Аузан А. та Тамбовцев В. пов'язують накопичення соціального капіталу з розвитком суспільства, яке складається з організації людського суспільства, відмінною їх рисою є неприбутковий (некомерційний) характер і добровільність участі громадян у цих організаціях [22].

В працях деяких вчених спостерігається філософсько-історичний ухил, в якому в формуванні соціального капіталу акцентують роль культури, що, зумовлено спробами осягнення впливу ідейних факторів соціальної зміни, так концепція П. Сорокіна [23] визначає соціальний капітал як циклічну соціокультурну динаміку суперструктур чи концепція С. Хантінгтона [24] яка визначає соціальний капітал як «конфлікт цивілізацій».

На думку М. В. Рябінчука [25] культурно-цивілізаційні відмінності зумовлюють змістовну специфіку форм соціального капіталу, але не детермінують його формальну структуру. Перевага структурно-мережевого базису над культурно-символічною надбудовою, коректується при осмисленні процесів репродукції соціального капіталу, що характеризуються рефлексивністю [25].

Серед сучасних вчених спроби інтерпретації поняття «соціальний капітал» можна знайти в окремих публікаціях, так соціолог Н. Бусова провела аналіз поняття «соціальний капітал», яке наведено в працях Ф. Фукуями [26].

Аналіз різних підходів, проведений Кіреєвою О. Б. показує, що соціальний капітал може бути визначений як рівень кооперації, спрямований на досягнення загальних цілей, чисельність організацій взаємодопомоги, щільність (насиченість зв'язків) неформальної мережі, ступінь довіри до інших людей і різних інституцій [27].

На думку Мішеніна Є. В. соціальний капітал на рівні економічної організації (підприємства) найменше представлений в літературі окремими дослідженнями. Позитивні ефекти цього капіталу можуть отримувати тільки члени відповідної економічної організації, і вони не поширюються на членів [28].

На думку О.І. Дем'янчука, на відміну від звичайного капіталу «соціальний капітал» являє собою «суспільне благо» («public good»). Подібно до інших суспільних благ «соціальний капітал» не може бути наданий в необхідних кількостях приватним особам, а тому він має бути побіжним продуктом інших видів соціальної активності [29].

В. Степаненко здійснив аналіз концепції соціального капіталу в умовах посткомуністичного суспільства і показав його зв'язок з формуванням громадянського суспільства в Україні [30].

М. Лесечко та О. Сидорчук аналізують соціальний капітал з позицій державного управління та відносин держави з носіями соціального капіталу [31]. Е. Гугнін та В. Чепак визначають соціальний капітал як одну з форм капіталу, що, будучи багатифункціональним, сприяє задоволенню інтересів індивіда і водночас обслуговує суспільні та групові інтереси [32].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищенаведене корисні ефекти соціального капіталу виходять далеко за межі ринкового сектора. Втілений в громадських організаціях і в перевтіленнях неформальних зв'язків, цей ресурс сприяє зміцненню позиції сім'ї, поліпшення мікроклімату в освітніх установах, зниження рівня злочинності. Часто відзначається і його внесок у поліпшення здоров'я населення. Іншими словами, по соціальному капіталу цілої низки напрямків сприяє збереженню та підвищенню якості потенціалу нації. При цьому відносини, які формують соціальний капітал, несуть в собі не конкурентний початок, а початок співпраці та єднання.

Соціальний капітал – це, з одного боку, суспільне благо, а з іншого боку це вид капіталу з усіма властивостями притаманними цій категорії та його рівень виливає на економічний розвиток країни. Сутність категорії соціальний капітал полягає у формуванні стійких зв'язків між сторонами.

Вивчаючи дане питання ми прийшли до висновку, що теорії соціального капіталу є сучасним інструментарієм економічної теорії та політичної економіки і сама концепція соціального капіталу дає потужний інструмент науковцям для досліджень, тому що на даний момент закладаються методологічні основи вивчення даного багатогранного поняття.

Опираючись на дослідження різних наукових шкіл та теорій вивчення соціального капіталу аналізуючи форми та наслідки відносин в соціумі, роботу інститутів, соціальні мережі та якість життя можна визначити вплив соціального капіталу на суспільний розвиток. На нашу думку це питання дуже важливе та потребує подальших розвідок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурдьє П. Форми капіталу [Електронний ресурс] / П. Бурдьє // Економічна соціологія : електронний журнал. – Т. 3. – № 5. – 2002. – С.60-74. Режим доступу : https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf#page=60
2. Бурдьє П. Начала. Choses dites: Пер. с фр./Pierre Bourdieu. Choses dites. Paris, Minuit, 1987. Перевод Шматко Н. А. / – М.: Socio-Logos, 1994. – 288с.
3. Фукуяма Ф. Великий крах: людська природа і відновлення соціального порядку. [Текст]. Львів: Кальварія, 2005. – 380 с.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. [Текст] / Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с
5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122-139. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://ecsocman.hse.ru/data/217/076/1232/011KOULMAN.pdf>.
6. Патнам Р.Д. Творення демократії: Традиції громадянської активності в сучасній Італії / Р.Д. Патнам, Р. Леонарді, Р.І. Нанетті ; пер. з англ. В. Ющенко. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 302 с.
7. Woolcock, M. Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and a Policy Framework [Text] / M. Woolcock // Theory and Society. – 1998. – № 27(2). – P. 151 – 208.
8. Baker, W. Market networks and corporate behavior [Text] / W. Baker // The American Journal of Sociology. – 1990. – Vol. 96, no. 3. – P. 589-625.
9. Portes A. Social capital: Its origins and application in modern sociology / A. Portes [Text] // Annual Review of Sociology. – 1998. – Vol. 24. – P. 1-24.
10. Schiff, M. Social Capital, Labor Mobility, and Welfare [Text] / M. Schiff // Ration Society. – 1995. – Vol. 4. – P. 157-175.
11. Flap H. D. . No man is an island: The research programme of a social capital theory [Electronic resource] / H. D. Flap // Conventions and Structures in Economic Organization. Retrieved from <http://www.fss.uu.nl/pubs/hflap/2001nomanisanisland.pdf>.
12. Lin, N. Conceptualizing Social Support [Text] / N. Lin, A. Dean & W. Ensel (Eds) // Social Support, Life Events, and Depression, 1986. – P. 17-30.

13. Burt, R. S. Structural Holes: The Social Structure of Competition [Text] / R. Burt. – Cambridge (MA), Harvard University Press, 1992.
14. Lin, N. Social Capital: A Theory of Social Structure and Action [Text] / N. Lin. – London and New York, Cambridge University Press, 2001. – 278 p.
15. Adler P. S. Social Capital: Prospects for a new concept [Text] / P. S. Adler, S. W. Kwon // Academy of Management Review. – 2002. – № 1. – P. 17–40.
16. Woolcok M., Narayan, D. Social Capital: Development Theory [Text] / M. Woolcok, D. Narayan // Research, and Policy, The World Bank Reserch Observer. – 2000. – № 15(2). – P. 225–249.
17. Сікора В. Виступ на круглому столі «Безпека економічних трансформацій» / У кн.: Від соціального забезпечення до соціальної політики: 36. ст. за ред. Я.А. Жаліла. – К.: Сатсанга, 2001. – 100 с. (Сер. «Безпека економічних трансформацій», Вип. 16) // www.niss.gov.ua/kio/Table/Jalilo16/022.htm.
18. Полищук Л. Экономическое значение социального капитала / Л. Полищук, Р. Меняшев // Вопросы экономики. – 2011. – № 12. – С. 46–65 ; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mirbis.ru/data/File/KSO/.../Part1/Есопомическое_значение.doc Шокола Я. Как важно быть социальным [Электронный ресурс] // Экспертный канал «Открытая экономика». – Режим доступа: <http://www.opes.ru/1327507.html>.
19. Коньков А. Т. Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия [Текст]: дис... док. соц. / Коньков А. Т.; - М., 2007. – 340 с.
20. Славкова О. П. Развитие сельских территорий: теория, методология, практика : монография / О. П. Славкова. – Сумы : Сум. нац. аграр. ун-т, 2010. – 330 с.
21. Olson N. The logic of collective action [Electronic resource] / N. Olson // Harvard University Press Cambridge. Massachusetts London. England. – 2002. – 199 s. Retrieved from <http://outsidethetext.com/archive/Olson.pdf>.
22. Аузан А., Тамбовцев В. Экономическое значение гражданского общества / А. Аузан, В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 28 – 49.
23. Сорокин П. Социальная и культурная динамика [Текст] / П. Сорокин. – СПб. : РХГИ, 2000. – 1054 с.
24. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций [Текст] / С. Хантингтон. – М.: АСТ, 2007. – 576 с.
25. Рябінчук М. В. Соціальний капітал: структура та зміст [Електронний ресурс] / М. В. Рябінчук // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2012. – № 2. – С. 59-64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKPI_fpp_2012_2_9
26. Бусова, Н. А. Культурные корни социального капитала [Текст] / Н. А. Бусова // Социологические исследования. – 1999. – № 8. – С. 21–35.
27. Кіреєва, О. Б. Тенденції розвитку теорії «соціального капіталу» / О. Б. Кіреєва // Тенденція розвитку теорії «соціального капіталу» / Електронний режим доступу // <http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2009-01/KireevaStat.pdf>
28. Мишенин, Е. В. Социальный капитал: теоретические подходы к формированию сущности и содержания [Текст] / Е. В. Мишенин, Н. В. Олейник // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3, Т. 2. – С. 84-91.
29. Дем'янчук О. І. Елементи соціального капіталу / О. І. Дем'янчук // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка. – 2010. – Вип. 14. – С. 271-279. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2010_14_33
30. Степаненко В. Соціальний капітал у соціологічній перспективі: теоретико-методичні аспекти дослідження / В. Степаненко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 2. – С. 24–41.
31. Лесечко М. Д. Соціальний капітал: теорія і практика : [монографія] / М. Д. Лесечко, О. Г. Сидорчук. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 220 с.
32. Гугнін Е. Феномен соціального капіталу / Е. Гугнін, В. Чепак // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 49–56.

УДК 332.1:338.43

Термоса І.О.

асистент кафедри соціальної педагогіки і соціальної роботи
Глухівського національного педагогічного університету
імені Олександра Довженка

АСПЕКТИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті розглянуто теоретичні питання, що стосуються основних положень розвитку сільських територій України. Висвітлені та охарактеризовані сучасні проблеми сільських територій у порівнянні з основними цілями сталого розвитку. Досліджено основні шляхи вирішення проблем розвитку сільських територій. Проведені дослідження відповідності адміністративно-територіальної реформи ключовим аспектам сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, сільські території, соціально-економічний розвиток, спроможна територіальна громада, адміністративно-територіальна реформа, сільське населення.

Термоса І.О. АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В статье рассмотрены теоретические вопросы, касающиеся основных положений развития сельских территорий Украины. Освещены и охарактеризованы современные проблемы сельских территорий по сравнению с основными целями устойчивого развития. Исследованы основные пути решения проблем развития сельских территорий. Проведены исследования соответствия административно-территориальной реформы ключевым аспектам устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сельские территории, социально-экономическое развитие, способная территориальная община, административно-территориальная реформа, сельское население.

Thermosa I.O. ASPECTS OF MODERN DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

The article deals with theoretical issues concerning the main provisions of development of rural areas of Ukraine. The modern problems of rural areas have been highlighted and characterized in comparison with the main goals of sustainable development. The main ways of solving the problems of development of rural territories are investigated. Conducted studies of the correspondence of administrative-territorial reform to key aspects of sustainable development.

Keywords: sustainable development, rural areas, social and economic development, territorial community, administrative-territorial reform, rural population.

Постановка проблеми. Сьогодні у всіх напрямках розвитку сільських територій відбуваються досить значні зміни. Здійснюється адміністративно-територіальна реформа, відбувається децентралізація владних та фінансових повноважень, вдосконалюється та оновлюється нормативно-правова база, утворюються нові об'єднані територіальні громади (ОТГ), в деяких сільських ОТГ відбувається поєднання з міськими територіями, а, отже, в такому симбіозі міста матимуть безпосередній вплив на розвиток сільських територій. Знову створені сільські територіальні громади отримують досить значні повноваження, які раніше не були притаманні сільським радам, отримують досить значну державну допомогу, яка повинна бути націлена на формування сприятливого середовища для подальшого ефективного розвитку цієї громади.

Розробка найбільш дієвих та ефективних заходів по забезпеченню подальшого стабільного сільського розвитку є вкрай важливим завданням як для влади так і для вітчизняних науковців. Досить багато питань, які потребують якнайшвидшого та найефективнішого вирішення, носять дискусійний характер. Так, виникають питання щодо можливості подальшого просторового розвитку деяких сільських територій, розробки ефективних механізмів забезпечення успіху при децентралізації, ефективності використання ресурсів для сприяння сталому розвитку сільських територій та підвищення якості життя людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку сільських територій досліджується в працях таких вітчизняних учених, як М. Баштова, О. Бородіна, В. Голян, Ю. Губені, О. Гуторов, М. Кропивко, Ю. Лупенко, М. Малік, І. Прокопа, П. Саблук, М. Талавира, М. Хвесик, О. Шубравська, В. Юрчишин та інших.

Незважаючи на потужний доробок вітчизняної економічної науки щодо забезпечення ефективного

соціально-економічного розвитку сільських територій, все ж таки існує потреба поглибленого дослідження розкриття змісту та основних суперечностей інституціональних передумов сталого розвитку сільських територій в умовах децентралізації.

Особливих досліджень потребують аспекти формування стратегії сталого розвитку об'єднаних територіальних громад, що утворюються в процесі адміністративно-територіальної реформи, яка здійснюється в теперішній час.

Постановка завдання. Головним завданням даного дослідження є порівняння цілей Концепції сталого розвитку сільських територій з основними завданнями адміністративно-територіальної реформи та децентралізації влади в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивченню питань розвитку сільських територій на засадах сталості приділяється багато уваги в дослідженнях вітчизняних науковців. Але, для більш точного розуміння предмету дослідження нам необхідно визначитись із категорією «сільська територія». Існує досить багато варіантів трактувань даного поняття. Зупинимось на найбільш класичними, на нашу думку, характеристиками цього поняття.

Так, П.Т. Саблук характеризує сільську територію як «складну багатфункціональну природну, соціально-економічну і виробничо-господарську систему з властивими їй кількісними, структурними, природними та іншими характеристиками. Причому село є одним із важливих елементів системоутворення сільських територій і його розвиток неможливий без становлення високотехнічного й прибуткового аграрного сектору, формування нової організаційної структури сільського господарства та його інфраструктури» [1].

В. В. Юрчишин дає таку характеристику: «сільська територія вирізняється: площею земельних угідь, на яких вона розміщена; чисельністю проживаючих

і зайнятих у виробництві чи обслуговуванні людей; обсягами і структурою виробництва; розвитком соціальної і виробничої інфраструктури; формою зайнятості проживаючих на ній та іншими рисами» [2].

І.П. Прокопа зазначає, що термін «сільські території» використовують для позначення сільської місцевості конкретних частин країни, а саме природно-економічних, адміністративно-територіальних утворень [3].

Л.В. Лисенко зазначає, що «сільська територія – це територіальна одиниця самоуправління, що діє в рамках закону, заснована на власному досвіді, специфіці господарювання, яка об'єднує навколо себе громаду з метою управління життям, вирішення спільними зусиллями проблем і сприяння розвитку даної території» [4].

Отже, якщо узагальнити всі ці розуміння категорії «сільської території», то ми отримаємо розуміння, того, що це «визначена у просторі, історично сформована площа території країни, із чітко встановленими адміністративно-територіальними межами, наявними на ній природними та людськими ресурсами, з притаманною лише їй виробничо-господарською системою, переважно, аграрною та соціальною інфраструктурою».

І, звичайно ж, що кожна «сільська територія», як окрема «індивідуальність», якій притаманні чіткі виробничо-господарські та соціально-економічні риси, в процесі своєї життєдіяльності здійснює свій індивідуальний розвиток. На сьогодні все більше і більше науковців стверджують, що такий розвиток повинен відбуватися на засадах сталості. Так, О. І. Гуртов зазначає, що поняття «сталий розвиток сільських територій» має право на широке застосування як таке, що передбачає, з одного боку, тип рівноваги (баланс) між його соціально-економічними та природними складовими, з другого – довготривалість і безперервність процесу розвитку суспільства, де боротьба за екологічність виробництва не повинна перешкоджати економічному та соціальному розвитку. У практиці повинен домінувати інтенсивно-екологічний тип відтворення, за якого фактори інтенсифікації застосовуватимуться в екологічно допустимих межах [5].

Інша група вітчизняних науковців характеризує поняття «сталий розвиток» як розвиток, що задовольняє потреби теперішнього покоління, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби» [6]. З цієї метою мають бути узгоджені екологічні, економічні та соціальні складові розвитку сільської території. При цьому соціальна складова означає поліпшення умов життя населення сільської території, в першу чергу за рахунок ефективного розвитку виробничої, комунальної, обслуговуючої та екологічної інфраструктур.

Отже, в першу чергу реалізація соціальної складової розвитку сільської території обумовлює формування повноцінного життєвого середовища для сучасного і наступних поколінь. Формування такого середовища є першочерговим завданням, в першу чергу, органів державної влади, а також місцевого самоврядування.

Україною було прийнято Концепцію переходу до сталого розвитку [6], в якій визначено, що цей перехід можливий за дотримання різних умов, серед яких є зацікавлення, в першу чергу, органів місцевої влади, щодо виконання основних умов цього розвитку. Сама необхідність переходу України до сталого розвитку зумовлена в першу чергу як внутрішніми чинниками, так і міжнародними зобов'язаннями.

Серед таких є: 1) офіційне приєднання України до процесу, ініційованого ООН «Порядок денний на XXI століття» та підписання ряду міжнародних договорів, які зумовлюють Україну до подальший дій в напрямі сталого розвитку; 2) негативна демографія на переважній більшості сільських територій; 3) занепад виробництва, безробіття, масштабна трудова міграція працездатного населення з сільських територій; 4) низький рівень доходів, якості життя, соціальна незахищеність більшості громадян; 5) недосконалість нормативно-законодавчої бази, численні екологічні проблеми, які набувають в деякій місцевості катастрофічного характеру. Структурно-логічна схема сталого розвитку сільської території нами зображена на рис. 1.

Управління розвитком сільських територій нами розглядається як досить складна та багаторівнева система, у межах яких відбуваються прямі й зворотні зв'язки. Об'єктом такого управління є «сільська територія» з її соціальною, економічною та екологічною складовою. Суб'єктами управління розвитком сільських територій є:

– органи управління як державні так і місцеві, завданням яких є розробка та забезпечення здійснення стратегії розвитку, її стимулювання із застосуванням різних адміністративних важелів;

– місцеве населення, від ініціативи якого залежать як сам розвиток, так і ефективне використання наявних природних ресурсів, об'єктів інфраструктури, соціально-культурних цінностей, наявних сукупних можливостей для започаткування та здійснення підприємницької діяльності і залучення додаткових інвестицій для подальшого розвитку.

У вирішенні питань, пов'язаних з впровадженням основних засад сталого розвитку, значно зростає роль місцевого самоврядування. Ступінь зацікавленості територіальної громади є найвагомішим фактором для успішного здійснення сталого розвитку окремо взятої сільської території.

Сьогодні в процесі здійснення адміністративно-територіальної реформи, децентралізації владних повноважень та передача їх на місця, оновлення та адаптація до нових умов нормативно-законодавчої бази, значній фінансовій підтримці процесу ресурсного забезпечення об'єднаних територіальних громад є досить великі можливості до формування та забезпечення фундаменту сталого розвитку окремо взятої сільської території.

Ще однією з стратегічних переваг процесу децентралізації для сталого розвитку сільської території є те, що місцеве населення, через органи місцевого самоврядування, отримує змогу приймати активну участь у вирішенні своїх власних нагальних проблем, в т. ч. приймати рішення про розподіл фінансових ресурсів на ті проекти, які будуть найбільш ефективними для даної територіальної громади, підтримувати ті соціальні проекти, які дадуть змогу покращити загальний рівень життя громади, разом вирішувати проблеми екологічного характеру, здійснювати природоохоронні заходи, проводити промоцію власної території, залучати сторонні інвестиційні ресурси, створюючи при цьому додаткові робочі місця.

Процес, в якому люди зорганізуються навколо чітко визначеної мети (потреби розвитку), яка є життєво необхідною і пов'язана з покращанням умов життя, створенням нових можливостей для майбутнього покоління (такими можуть бути процес забезпечення чистою питною водою; процес виробництва та збереження енергії, забезпечення здорового способу життя, переробка сміття та відходів, покращення

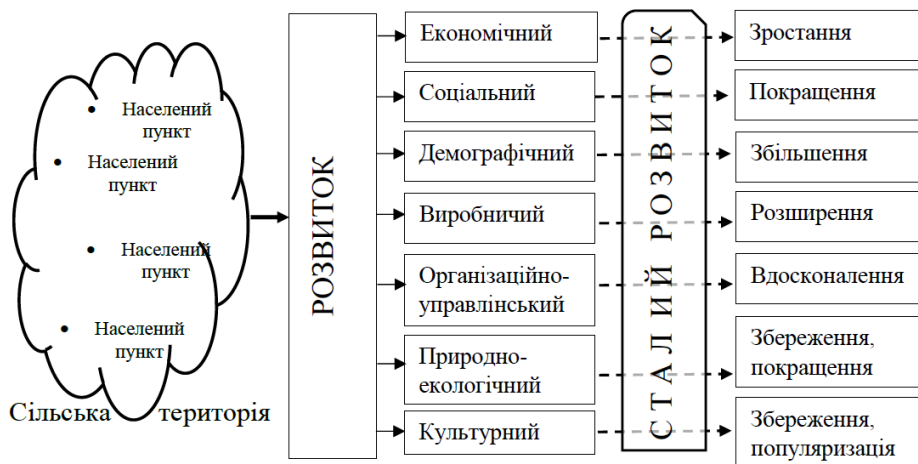


Рис. 1. Структурно-логічна схема сталого розвитку сільської території

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3; 5]

якості освіта та інше) називається соціальною мобілізацією. Соціальна мобілізація – це зміна свідомості людей у такий спосіб, що вони стають готовими до нових форм соціалізації та поведінки. Це динамічний процес залучення потенціалу та бажання людей допомогти самим собі спільними діями. Соціальна мобілізація залучає всі сегменти суспільства (чоловіків, жінок, молодь, бідних, багатих, приватний сектор, місцеві органи влади, організації громадянського суспільства, освітні заклади) у формі партнерства заради досягнення спільної мети й призводить до уповноваження громади в процесі місцевого розвитку [8].

Метод соціальної мобілізації базується на припущенні, що люди мають бажання та здатність робити багато речей самостійно для власного благополуччя, а також для своїх сімей та громади. Проте, як правило, вони рідко збираються, щоб розкрити свою колективну силу, оскільки їм не вистачає соціальних та технічних порад зі сторони. Таким радником може бути особа (активіст громади) або установа, що спеціалізується на соціальній мобілізації, які можуть навчити людей таким вмінням [8]:

- Організуватися – організація допомагає їм об'єднати ресурси/зусилля, зменшити витрати та зайнятися самоокупними справами.

- Визначити дійсних лідерів з членів громади для забезпечення лідерства. Саме ці, а не сторонні, кадри можуть спрямувати зусилля та розкрити потенціал людей.

- Визначити та пріоритизувати можливості та потреби, якими люди бажають зайнятися.

- Визначити технічну спроможність вибраних можливостей чи потреб розвитку.

- Забезпечувати та сприяти надходженню необхідних ресурсів до громади для реалізації можливостей/потреб.

- Контролювати, лобювати та встановлювати зв'язки з донорськими організаціями (центральним, місцевим урядом, приватним сектором, НГО та зовнішніми донорами).

Якщо всі ці зрушення, що можуть відбутися за рахунок соціальної мобілізації націлити на загальний розвиток сільської території, ми отримаємо концепцію розвитку сільської території «знизу», в якій основною рушійною силою є активно зорієнтоване місцеве населення (рис. 2).

Світовий досвід свідчить, що більшість громадян готові робити свій внесок у місцеві проекти розвитку, коли вони можуть брати участь у прийнятті рішень і відчувають, що проект покращує конкретні умови проживання. Дозволяючи місцевим громадам визначати, як потрібно планувати ту чи іншу програму розвитку, органи місцевого самоврядування цим самим зміцнюють їхні почуття власності та відповідальності за проект. Це також створює персональну зацікавленість конкретного громадянина в успішному завершенні програми. Тому громадяни витратять більше часу та ресурсів на досягнення цілей проекту, що, у свою чергу, допоможе досягти кращих результатів, ніж у випадку, коли рішення про заходи програми приймаються далеким центральним урядом. Органи місцевого самоврядування можуть зробити розвиток більш сталим шляхом безпосереднього залучення громадян до реалізації проектів. Зацікавлені сторони, що є «власниками» проекту, візьмуть на себе відповідальність за утримання проекту. Можливість брати участь у плануванні проектів розвитку на ранніх стадіях, у свою чергу, заохочує місцеве населення належним чином контролювати й захищати результати проектів [5].

Ми погоджуємося з думкою науковців [2-5] які вважають, що під сталим розвитком сільських територій слід розуміти стабільний розвиток сільського сільськогосподарства, що забезпечує ріст ефективності сільської економіки, підвищення якості й рівня життя сільського населення, підтримку природно-екологічної системи життєзабезпечення. У процесі здійснення адміністративно-територіальної реформи, яка ще продовжується, вже отримані результати показують доцільність вибраного напрямку реформування та децентралізації, розроблені та затверджені стратегічні плани розвитку об'єднаних територіальних громад, при достатній їх фінансовій і управлінській підтримці та зацікавленості місцевого населення, сприятимуть соціально-економічному розвитку сільських територій на засадах сталості, а, отже, позитивно вплинуть на рівень життя всього сільського населення.

Висновки з цього дослідження. Отже, сучасний розвиток сільських територій, особливо коли здійснюється адміністративно-територіальна реформа, децентралізація владних повноважень, повинен бути націлений на формування сільської громади, що в змозі

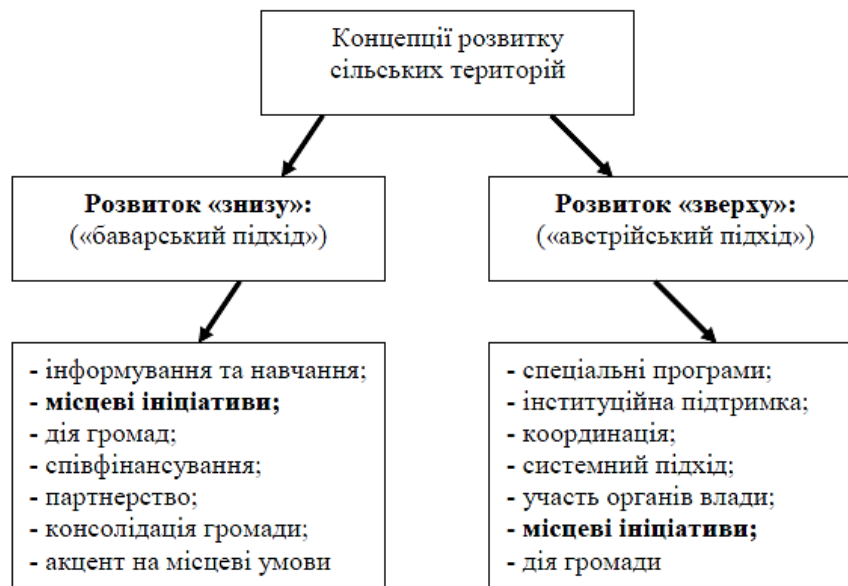


Рис. 2. Базові концепції розвитку сільських територій

Джерело: [9]

забезпечити власне розширене відтворення, покращення рівня і якості життя, розширення виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, забезпечення природоохоронних заходів та осядливого використання наявних природних ресурсів, турботу про майбутні покоління. Узагальнюючи, можна зробити висновок, що переведення сільських територій на модель сталого розвитку слід вважати першочерговим завданням у розбудові українського села.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саблук П. Т. Населення і трудові ресурси села / П. Т. Саблук, М. К. Орлатий. – Київ: ІАЕ УААН. 2002. – 277 с.
2. Юрчишин В. В. Сільський розвиток: основи методології та організації / В. Юрчишин, О. Онищенко // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 122-128.
3. Прокопа І. Сільські території України: дослідження і регулювання розвитку / І. Прокопа // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 50-59.
4. Лисенко Л.В. Особливості становлення самоуправління територіях / Л.В. Лисенко // Вісник аграрної науки – 2009. – №5. – С. 74.
5. Гуторов О. І. Розвиток сільських територій в умовах децентралізації / О. І. Гуторов // Глобальні та національні проблеми економіки – 2014. – №2. – С. 820-823.
6. Саблук П.Т., Кропивко М.Ф., Булавка О.Г. та ін. Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. – 454 с. – С. 167.
7. Концепція переходу України до сталого розвитку [електронний ресурс] Режим доступу: http://www.greenparty.ua/news/development/development-news_13880.html.
8. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: навчальний посібник для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування. Київ: ПРООН/МПВСР. – 2007. – 269 с.
9. Павлов О. Рівні й типи сільських територій та їх системна управлінська модель / О. Павлов // 36. наук. пр. НАДУ / За заг. ред. В. І. Лутового, В. М. Князєва. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – Вип. 1. – С. 233-243.

УДК 338.477

Урба С.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Львівського національного університету імені Івана Франка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Стаття присвячена дослідженню та узагальненню теоретико-методичних засад оцінки продовольчої безпеки держави. Проведено порівняльний аналіз основних наукових підходів до оцінки продовольчої безпеки за вітчизняними та зарубіжними методиками. Запропоновано коригування показників оцінки стану продовольчої безпеки України з метою їх гармонізації з міжнародними нормами.

Ключові слова: продовольча безпека, оцінка продовольчої безпеки, критерій, індикатор, методики оцінки продовольчої безпеки.

Урба С.И. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Статья посвящена исследованию и обобщению теоретико-методических основ оценки продовольственной безопасности государства. Проведено сравнительный анализ основных научных подходов к оценке продовольственной безопасности за отечественными и зарубежными методиками. Предложено корректировки показателей оценки состояния продовольственной безопасности Украины с целью их гармонизации с международными нормами.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, оценка продовольственной безопасности, критерий, индикатор, методики оценки продовольственной безопасности.

Urba S.I. THEORETICAL OF THE STATE AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ASSESSMENT OF FOOD SECURITY

The article is devoted to the research and generalization of theoretical and methodological principles of assessment of food security in the country. A comparative analysis of the main scientific approaches of assessment of food security was committed in the domestic and foreign methods. The adjusting the indicators for assessing the state of food security of Ukraine are here proposed in order to harmonize them with international standards.

Keywords: food security, assessment of food security, criteria, indicator, methodology of assessment of food security.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації стратегічно важливим та головним питанням конкурентоспроможності національної економіки, збереження економічної стабільності, соціальної стійкості й суверенітету держави є забезпечення її продовольчої безпеки.

Неупереджена та об'єктивна оцінка стану продовольчої безпеки держави як невід'ємної частини її економічної безпеки набуває характеру соціально-економічної проблеми. В цьому аспекті особливе значення має дослідження проблеми розроблення рекомендацій щодо формування єдиних підходів до оцінки продовольчої безпеки на національному рівні як можливості забезпечення захищеності від загроз і викликів, які впливають на рівень економічного розвитку держави. Важливим завданням в умовах європейської інтеграції є гармонізація українського законодавства у сфері продовольчої безпеки із міжнародними нормами. Тому актуальними є питання щодо дослідження теоретико-методичних засад оцінки продовольчої безпеки держави у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість праць зарубіжних і вітчизняних науковців та практиків присвячена розробці системи індикаторів продовольчої безпеки, які дають змогу комплексно і адекватно сприймати характер соціально-економічних процесів через їхню відповідність національним інтересам та вимогам економічної безпеки.

Окремі аспекти проблеми оцінки стану продовольчої безпеки знаходять своє відображення у працях таких зарубіжних вчених як Т. Гарнетт, Ж. Граціану да Сілва, Е. Воррен, М. дель Гроссо, А. Папенд'ек, К. Раджагопала, К. Сілвер. Значний внесок у розроблення методики кількісної оцінки рівня продовольчої безпеки зробили українські вчені В. Власов, С. Дронь, Н. Волченко, О. Гойчук, Б. Пасхавер, П. Руснак, Р. Тринько, П. Саблук, О. Ски-

дан, Ю. Харазішвілі та інші. Проте теоретико-методичні засади оцінки продовольчої безпеки держави залишаються недостатньо вивченими, а наявність проблеми невідповідності індикаторів міжнародним показникам зумовлює необхідність продовження наукових розвідок у сенсі визначення методологічних і прикладних векторів цього процесу.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних методичних засад оцінювання рівня продовольчої безпеки держави; аналіз сучасних вітчизняних і міжнародних науково-методичних підходів до оцінювання рівня продовольчої безпеки та обґрунтування вибору індикаторів для такої оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Продовольча безпека держави сьогодні є актуальною проблемою, оскільки в цьому процесі мають місце реальні тенденції сучасного розвитку аграрного виробництва, стану внутрішнього ринку і становища на ньому споживачів, визначається ступінь залучення і залежності національної економіки від світового продовольчого ринку, використовується механізм державної стратегії з врахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку держави.

В Україні досі не сформувалася єдина думка ані щодо визначення самого терміну «продовольча безпека», ані до його змісту. В економічній літературі найчастіше трапляються три підходи до визначення продовольчої безпеки. За першим підходом як критерій продовольчої безпеки використовується рівень споживання продовольства без урахування того, завдяки яким джерелам – власним чи залученим – він формується. Другий підхід ґрунтується на усуненні залежності країни від масового безконтрольного імпорту продовольства. Основою третього підходу є самозабезпечення країни продовольством і захист вітчизняного виробника через створення необхідних умов для виробництва широкого асортименту конкурентоспроможної продукції.

У цьому аспекті важливим є дослідження методичних засад, які дозволять оцінити рівень продовольчої безпеки держави, враховуючи основне її призначення.

Моніторинг стану продовольчої безпеки оцінюють за допомогою показників та індикаторів. Показники продовольчої безпеки – це розрахункові величини, які оцінюють рівень продовольчого забезпечення відносно значення індикатора [1]. Індикатори продовольчої безпеки розглядають як реальні офіційно затверджені порогові значення, що характеризують наявність, забезпеченість, якість, доступність, кількість харчових продуктів. Тобто індикатори продовольчої безпеки – це кількісна та якісна характеристика стану, динаміки і перспектив фізичної та економічної доступності харчових продуктів для всіх соціальних і демографічних груп населення, рівня та структури їх споживання, якості і безпечності продовольства, стійкості та ступеню незалежності внутрішнього продовольчого ринку, рівня розвитку аграрного сектора та пов'язаних з ним галузей економіки, а також ефективності використання природно-ресурсного потенціалу [1, с. 25].

Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. була затверджена Методика розрахунку рівня економічної безпеки України як головної складової національної безпеки [3]. Методика визначала перелік основних індикаторів економічної безпеки, у тому числі продовольчої. Рівень розрахунку продовольчої безпеки проводився на основі оцінки 13 індикаторів.

Проте Положенням Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013р. затверджено Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, які характеризуються іншим підходом до оцінювання продовольчої безпеки держави. Відповідно до цього положення продовольча безпека – це стан виробництва продуктів харчування в країні, що здатний повною мірою забезпечити потреби кожного члена суспільства в продовольстві належної якості за умови його збалансованості та доступності для кожного члена суспільства» [5].

Варто зазначити, що нові рекомендації для оцінки продовольчої безпеки включають 11 індикаторів, оскільки вилученими були: «споживання риби та рибопродуктів (за рік/особа)», «споживання фруктів, ягід, горіхів та винограду (без переробки на вино) (за рік/особа)», «споживання хліба та хлібопродуктів (за рік/особа)». Натомість був впроваджений такий індикатор як «частка продажу імпортованих продовольчих товарів через торговельну мережу підприємств (%)» (рис. 1).

Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України визначено, що критичне значення індикатора продовольчої безпеки характеризується як критичний рівень економічної безпеки, за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,2 або 20% оптимального значення, тобто значення індикатора, яке характеризується як оптимальний рівень економічної безпеки, за якого рівень економічної безпеки дорівнює 1, тобто дорівнює оптимальному значенню [5].

Співставленні методичні рекомендації ілюструють відмінності розрахунку продовольчої безпеки держави, які полягають у зменшенні кількості нових індикаторів для оцінювання загрози економічній безпеці у продовольчій сфері. Головною відмінністю методичних рекомендацій 2013 року є використання розширених індикаторів, а саме відсоткове співвід-

ношення обсягів виробництва та споживання продовольчих товарів на одну особу за їхніми видами.

Запропоновані індикатори продовольчої безпеки як складові економічної безпеки України мають важливе значення, що свідчить про необхідність проведення реформ в аграрному секторі економіки України.

Перелік індикаторів оцінки продовольчої безпеки та їх характеристикні значення за новими методичними рекомендаціями представлено в таблиці 1.

В умовах сучасного економічного розвитку на увагу заслуговує удосконалена методологія інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки держави, запропонована Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь [7]. Розроблена методика дозволяє оцінити рівень економічної безпеки України як кінцевий результат соціально-економічного розвитку та продовольчу безпеку як системну складову економічної безпеки держави.

За удосконаленою методологією інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України продовольча безпека – це стан забезпечення населення продовольством на рівні, що гарантує кожній особі можливість повноцінного раціонального харчування якісними продуктами, задоволення дієтичних і специфічних смакових потреб населення. Ця складова економічної безпеки характеризується такими індикаторами (споживання на одну особу/місяць, кг): добова калорійність харчування людини, тис. ккал; м'ясо і м'ясопродукти; молоко і молочні продукти; яйця, шт.; риба і рибопродукти; цукор; олія; картопля; овочі та баштанні; фрукти, ягоди, горіхи, виноград; хліб і хлібопродукти; виробництво зерна на одну особу за рік [7].

Постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 р. № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки» затверджено Методику визначення основних індикаторів продовольчої безпеки [2]. Зазначеною постановою передбачається, що індикатори продовольчої безпеки держави (регіону) розраховують за такими основними групами харчових продуктів: хліб і хлібопродукти; картопля; овочі та баштанні; фрукти, ягоди та виноград; цукор; олія; м'ясо й м'ясопродукти; молоко та молокопродукти; риба й рибні продукти; яйця. Рекомендовані раціональні норми споживання основних продуктів харчування в середньому на одну особу визначаються Міністерством охорони здоров'я кожні п'ять років.

Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки включає 7 індикаторів, що характеризують стан продовольчої безпеки, а саме:

1) *добова енергетична цінність раціону людини* (пороговий критерій становить 2500 ккал на добу, з них 55 % добового раціону повинно забезпечуватися за рахунок споживання продуктів тваринного походження);

2) *забезпечення раціону людини основними видами продуктів*, якими вважаються: хліб і хлібопродукти, картопля, овочі, баштанні, фрукти, ягоди і виноград, цукор, олія, м'ясо і м'ясопродукти, молоко і молокопродукти, риба і рибопродукти, яйця;

3) *достатність запасів зерна у державних ресурсах* (пороговий критерій – 17%, що відповідає 60 дням споживання);

4) *економічна доступність продуктів* (пороговий критерій – 60%);

5) *диференціація вартості харчування за соціальними групами*;

6) *ємність внутрішнього ринку окремих продуктів*;

7) *продовольча незалежність за окремим продуктом* (пороговий критерій – 30%).

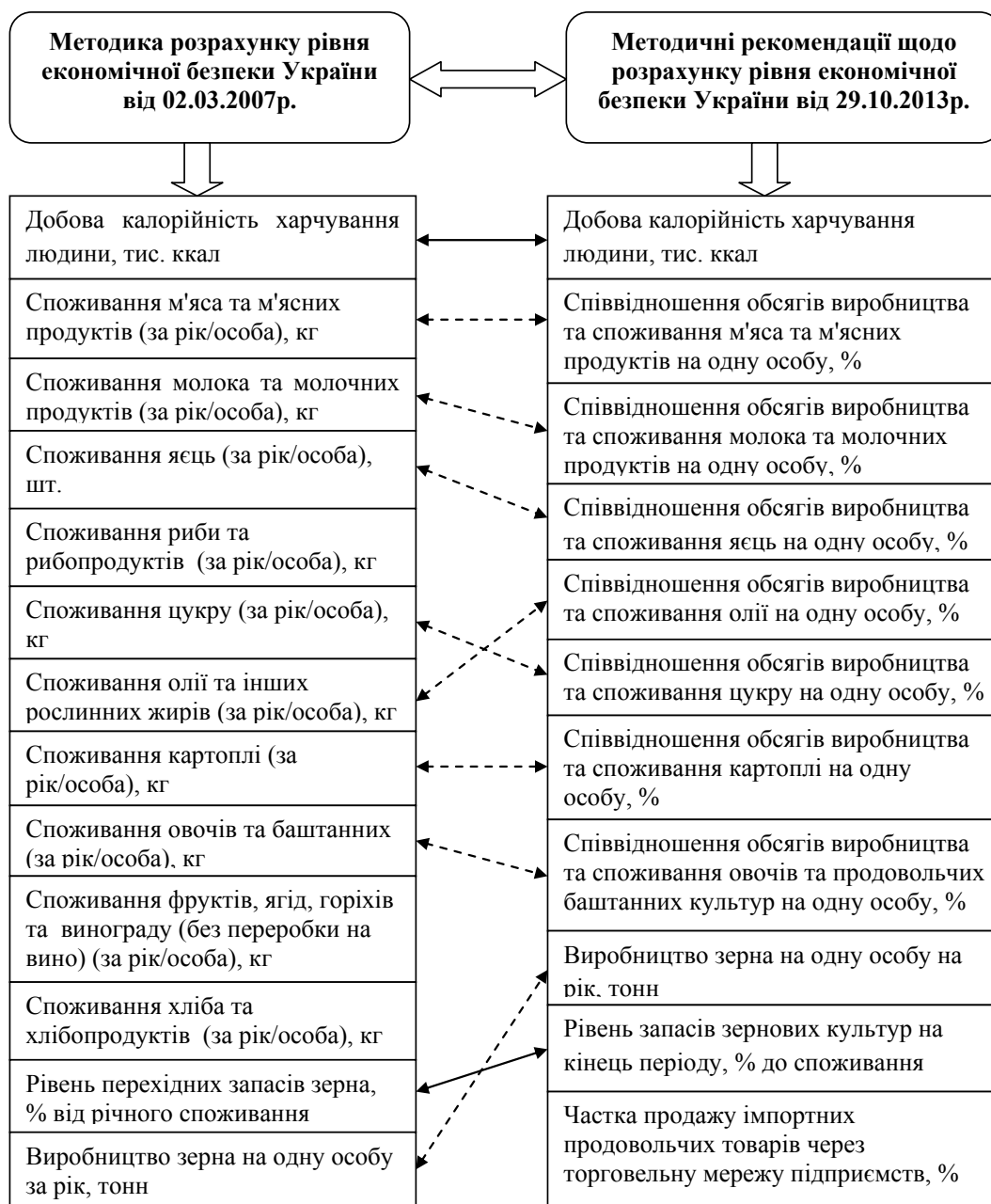


Рис. 1. Аналіз методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня продовольчої безпеки як складової економічної безпеки України

Джерело: Узагальнено автором на основі [3; 5]

Зазначена методика дає можливість з великою точністю провести аналіз стану продовольчої безпеки на основі розрахунку представлених індикаторів з можливістю їх спрогнозувати на майбутнє.

Законом України «Про продовольчу безпеку» для оцінки рівня продовольчої безпеки запропоновано систему індикаторів, які визначаються комплексом показників [6]:

1) *рівень споживання населенням харчових продуктів* (фактичне споживання окремих видів харчових продуктів у розрахунку на душу населення, добова енергетична цінність раціону людини, його збалансованість за вмістом білків, жирів, вуглеводів, вітамінів, макро- та мікроелементів);

2) *економічна доступність харчових продуктів* (вартість продовольчого кошика у відношенні до рівня середньомісячної реальної заробітної плати та/або частка сукупних витрат на харчування у загальному обсязі сукупних витрат домогосподарств);

3) *фізична доступність харчових продуктів* (структура джерел реалізації харчових продуктів на ринку, наявність мережі роздрібної торгівлі у розрахунку на 10 тисяч осіб, чисельність торговельних місць на продовольчих ринках у розрахунку на 10 тисяч осіб, стан розвитку оптової торгівлі продовольчими товарами, наявність та асортимент основних видів харчових продуктів у роздрібній торговельній мережі та на ринках на відповідній території);

Таблиця 1

Індикатори стану продовольчої безпеки як складової економічної безпеки України

№ з/п	Назва індикатора	Вагові коефіцієнти для розрахунку субіндексів економічної безпеки	Значення індикатора	
			критичний рівень	оптимальний рівень
1.	Добова калорійність харчування людини, тис. ккал	0,0945	≤ 2250	≥ 3100
2.	Виробництво зерна на одну особу на рік, тонн	0,0893	≤ 0,6	≥ 1,0
3.	Рівень запасів зернових культур на кінець періоду, % до споживання	0,0351	≤ 5 або ≥ 100	50-60
4.	Частка продажу імпортованих продовольчих товарів через торговельну мережу підприємств, %	0,0948	≥ 25	≤ 12
Співвідношення обсягів виробництва та споживання (на одну особу, %) :				
5.	м'яса та м'ясних продуктів	0,1048	≤ 80	≥ 105
6.	молока та молочних продуктів	0,1071	≤ 80	≥ 105
7.	яєць	0,0971	≤ 80	≥ 105
8.	олії	0,0921	≤ 80	≥ 105
9.	цукру	0,0870	≤ 80	≥ 105
10.	картоплі	0,0958	≤ 80	≥ 105
11.	овочів та продовольчих баштанних культур	0,1021	≤ 80	≥ 105

Джерело: Узагальнено автором на основі [5]

Таблиця 2

Методологія міжнародної оцінки продовольчої безпеки

Характеристика	Методологія	
	FAO	The Economist Intelligence Unit
<i>Ціль</i>	Моніторинг загроз продовольчій безпеці і їх вплив на якість життя населення	Аналіз сильних і слабких сторін національних систем продовольчої безпеки
<i>Сутність</i>	Вимірюється досягнутий рівень і динаміка базових показників продовольчої безпеки	Формується глобальна модель продовольчої безпеки і рейтинг країн світу
<i>Інтегральний показник</i>	Розраховуються світові середні показники і середнє значення по регіонах	Визначається інтегральний індекс безпеки по країнах, групах країн за рівнів ВВП на душу населення і глобальний
<i>Ефективність</i>	Дозволяє аналізувати динаміку показників забезпеченості; найбільш ефективна для держав з недостатнім рівнем самозабезпечення, для яких є актуальним проводити оцінку прогресу в боротьбі з голодом і недоїданням	Дозволяє вивчити досвід держав-лідерів за рівнем продовольчої безпеки; передбачені диференційовані підходи і бази порівняння за групами країн з рівнів ВВП на душу населення
<i>Недоліки</i>	Складність адаптації індикаторів для внутрішньої оцінки загроз безпеці; недостатня оперативність оновлення статистичної інформації по країнах	Дозволяє вивчити досвід держав-лідерів за рівнем продовольчої безпеки; передбачені диференційовані підходи і бази порівняння за групами країн з рівнів ВВП на душу населення
<i>Джерела інформації</i>	Статистична інформація надається самостійно кожною країною і національними кореспондентами	Збір і обробка інформації проводиться на основі аналізу опублікованих джерел

Джерело: Узагальнено автором на основі [9; 11]

4) *стійкість продовольчого ринку* (рівень роздрібних і закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію з урахуванням нормативної рентабельності її виробництва);

5) *ступінь незалежності продовольчого ринку* (частка імпортованих харчових продуктів у загальній структурі їх реалізації, рівень самозабезпеченості основними видами продовольства, обсяг державних запасів продовольства та баланс зовнішньої торгівлі продовольчими товарами);

6) *безпечність і якість харчових продуктів* (стан харчових продуктів, що є результатом діяльності з їх виробництва та обігу, яка здійснюється з дотриманням вимог, встановлених санітарними заходами та/або технічними регламентами, і забезпечує впевненість у тому, що харчові продукти не завдають шкоди здоров'ю людини, якщо вони спожиті за призначенням, а також ступінь досконалості властивостей та характерних рис харчових продуктів,

які здатні задовольнити потреби та побажання споживачів);

7) *рівень розвитку аграрного сектору* (оцінка обсягу виробництва окремих видів продовольства, урожайності основних видів сільськогосподарських культур, продуктивності худоби і птиці, частка господарств населення у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції, рентабельність виробництва основних видів продовольства; фінансові результати підприємств сільського та рибного господарства, харчової промисловості і з перероблення сільськогосподарських продуктів, а також обсяг інвестицій в аграрний сектор, у тому числі іноземних, рівень державної підтримки аграрних товаровиробників);

8) *природно-ресурсний потенціал і ефективність його використання* (родючість земель сільськогосподарського призначення, у тому числі в розрізі окремих територій, частка деградованих земель у загальній їх структурі та рівень розораності земель).

Слід зазначити, що для оцінки рівня продовольчої безпеки України на державному і регіональному рівнях застосовуються критерії. *Критерій продовольчої безпеки* – це граничні (порогові) значення індикаторів, що є межею, поза якою продовольча ситуація в країні вважається небезпечною. Вказані критерії є економічно обґрунтованими, нормативно визначеними на законодавчому рівні, насамперед у законопроекті «Про продовольчу безпеку», а їх дотримання повинно бути загальнооб'язковим на всій території України для всіх суб'єктів продовольчої безпеки [1, с. 26].

Для оцінки стану продовольчої безпеки визначена система граничних критеріїв:

1) *граничний критерій індикатора незалежності продовольчого ринку (20%)*;

2) *граничний критерій індикатора економічної доступності харчових продуктів (50%, проте змінюватиметься при зростанні реальних доходів населення)*;

3) *граничний критерій індикатора споживання населенням харчових продуктів (3000 кілокалорій на добу)*.

Варто зазначити, що основними суб'єктами проведення оцінки та моніторингу продовольчої безпеки на глобальному рівні є Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO) і європейський аналітичний підрозділ «The Economist Intelligence Unit». Зазначені організації застосовують різні методи дослідження та індикатори, проте головною метою оцінки продовольчої безпеки є виявлення потенціалу загроз фізичній, економічній доступності продуктів харчування для населення, якості та безпеки (табл. 2).

Отже, основними завданнями аналізу результатів, отриманих при застосуванні методологій та алгоритмів моніторингу міжнародними суб'єктами є:

1) дослідження та впровадження в практику кращого світового досвіду з виявлення, оцінки та прогнозування загроз у продовольчій сфері;

2) забезпечення об'єктивного міжнародного статусу України як суб'єкта глобального середовища з ефективною системою забезпечення населення продуктами харчування.

Для оцінки стану продовольчої безпеки FAO сформувала систему показників, які включають 30 індикаторів за такими чотирма напрямками [10]:

– *наявність продуктів* (калорійність харчування, середня вартість виробництва продуктів харчування, середній обсяг споживання білка, середній обсяг споживання білка тваринного походження, частка отриманої енергії від споживання зернових, коренеплодів, бульбоплодів);

– *доступність продовольства* (відсоток асфальтованих доріг до загальної протяжності доріг, густина автомобільних шляхів, густина залізничних шляхів, густина залізничних шляхів, рівень ВВП на душу населення, індекс споживчих цін на вітчизняні продукти харчування, розповсюдження недоїдання, питома вага продовольчих витрат серед бідних, рівень продовольчого дефіциту);

– *стабільність продовольчого забезпечення* (коефіцієнт залежності від імпорту зернових, відсоток орних земель власників для зрощення, частка імпорту продовольчих товарів в загальному обсязі експорту продовольчих товарів, політична стабільність і відсутність насильства або тероризму, непостійність цін на вітчизняні продовольчі товари, динаміка виробництва продуктів харчування на душу населення, динаміка наявності продуктів харчування на душу населення);

– *продовольче використання* (доступ до покращених джерел води, доступ до покращених засобів

санітарії, відсоток дітей до 5-ти років, які страждають атрофією, відсоток дітей у віці до 5-ти років, які відстають у рості, відсоток дітей у віці до 5 років з зниженою масою тіла, відсоток дорослих, які мають недостатню вагу, поширеність анемії серед вагітних жінок, поширеність анемії серед дітей у віці до 5 років, відсоток дефіциту вітаміну А серед населення, відсоток дітей шкільного віку (6–12 років) з недостатнім споживанням йоду).

Рейтинг глобальної продовольчої безпеки формується на основі показника Глобальний індекс продовольчої безпеки (Global Food Security Index) Інститутом економічних досліджень (The Economist Intelligence Unit) за фінансової підтримки американської транснаціональної компанії DuPont, який розраховується з 2012 року [11].

Global Food Security Index (GFSI) – це динамічна модель, яка охоплює більш ніж 28 показників, оцінюючи фактори продовольчої безпеки в розвинених країнах світу на основі таких індикаторів: *фізична доступність; економічна доступність; якість і безпека продовольства* [11]. В рамках GFSI продовольча безпека визначається як стан, при якому у людей в будь-який час є фізична, соціальна та економічна доступність до продовольства (в достатній кількості і з достатньою харчовою цінністю), що відповідає потребам їх раціону харчування для здорового та активного життя.

Зазначимо, що основною метою розрахунку GFSI є визначення країн, які з позиції продовольчої безпеки найбільш і найменш уразливі за такими категоріями, як фінансова та фізична доступність, а також якість і безпека харчових продуктів.

Всі відповідні правові норми підпорядковані досягненню зазначених цілей. Крім того, як і в ЄС, так і в кожній країні-учасниці діють так звані «сім основних принципів забезпечення безпеки харчової продукції»: взаємодія між усіма ланками продовольчого ланцюга, відповідальність підприємця, відстеження, незалежна наукова оцінка ризику, поділ повноважень між сферами оцінки ризику та менеджменту ризику, попередження, прозора комунікація ризику [8]. Більшість методик оцінки стану продовольчої безпеки, що застосовуються у світі, пропонують послідовність розрахунку обмеженого набору індикаторів, значення яких певним чином узагальнюються в інтегральному показнику стану продовольчої безпеки. Порівнюючи значення цих інтегральних індексів продовольчої безпеки у розрізі регіонів або країн, формуються висновки щодо динаміки зміни стану продовольчої безпеки, слабких та сильних показників, пошуку шляхів підвищення рівня продовольчої безпеки.

Варто зазначити, що оцінка та моніторинг стану продовольчої безпеки, тобто забезпечення всіх верств населення життєво необхідними, якісними та доступними продовольчими товарами у достатній кількості у міжнародній практиці здійснюється на основі багатьох методик.

На сучасному етапі економічного розвитку оцінку продовольчої безпеки пропонують здійснювати як на *національному рівні*, так і на рівні окремого *домогосподарства (індивіда)*. До основних методик оцінки продовольчої безпеки на *національному рівні* відносяться: секторний аналіз; демографічне обстеження і обстеження стану здоров'я – DHS (Demographic and Health Surveys); обстеження витрат домогосподарства – HES (Household Expenditure Survey); метод обстеження рівня життя – LSMS (Living Standards Measurement Study); метод рахунку використання поставок [4] – SUA (Single Use Accounts) і продо-

вольчі баланси – FBS (Food Balance Sheet); індекс багатовимірної продовольчої безпеки – FIMI (Food Insecurity Multidimensional Index); європейська методика; японська методика тощо.

Забезпечення продовольчої безпеки на рівні домогосподарства (*індивіда*) оцінюється за допомогою: методу дослідження споживання продуктів харчування – дослідження індивідуального харчового раціону; методики антропометричних досліджень; методу обстеження витрат домогосподарств (ОВД); методу аліментарного базисного дослідження тощо.

Крім того, на думку експертів в сфері продовольчої безпеки, основні методики оцінки забезпечення продовольчої безпеки на рівні домогосподарства доцільно поділяти на дві групи [12]: 1) прямі і 2) непрямі. Пряма методика продовольчої безпеки домогосподарства полягає у визначенні рівня дефіциту достатнього харчування на основі дослідження рівня споживання і таких антропометричних даних як енергетична цінність харчування і співвідношення ваги людини до зростання обсягів споживання продуктів харчування. За непрямою методикою визначається рівень недоїдання населення за допомогою розміру доходів домогосподарства, оскільки недостатній обсяг доходу є основним чинником, що не створює можливостей людям для повноцінного харчування.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз усіх індикаторів стану продовольчої безпеки показав, що у вітчизняній практиці застосовується обмежений перелік показників стану продовольчої безпеки, в якому не представлені важливі індикатори, необхідні для оцінки стану та динаміки розвитку продовольчої безпеки України. Це вимагає узгодження насамперед вітчизняних методик оцінки стану продовольчої безпеки шляхом перегляду запропонованих у них індикаторів, які б відповідали міжнародним нормам. Поряд із важливістю вибору індикаторів для оцінювання продовольчої безпеки важливе значення займає розрахунок критичних значень загроз, величини яких дозволять вжити заходів для забезпечення фізичної та економічної доступності харчових продуктів для всіх груп населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Актуальні проблеми правового забезпечення продовольчої безпеки України: монографія / О.М. Батигіна, В.М. Жушман, В.М. Корнієнко та ін. / за ред. В.Ю. Уркевича та М.В. Шульги. – Х. : Нац. ун-т «Юридична академія України ім. Я. Мудрого», 2013. – 326 с.
2. Деякі питання продовольчої безпеки : постанова від 05.12.2007 р. № 1379 / Кабінет Міністрів України. – Офіц. Вид. – К. : Офіційний вісник України. – 2007. – № 93. – С. 48.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Мінекономіки України №60 від 2.03.2007 р. [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwii/.
4. Ленчевский И.Ю. О некоторых аспектах продовольственной безопасности / И.Ю. Ленчевский // Достижения науки и техники АПК. – 2003. – №1. – С. 6-9.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. №1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
6. Про продовольчу безпеку України : Закон України від 22 грудня 2011 року №4227-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF6G101A.html.
7. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп. / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К. : НІСД, 2014. – 117 с.
8. Продовольча й сільськогосподарська організація ООН (FAO) : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org>.
9. FAO 1996. Rome Declaration of World Food Security and World Food Summit Plan of Action. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.fao.org>.
10. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Statistics Division // FAO [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: <http://www.fao.org/sustainable-development-goals/news/detail-news/ru/c/318294>.
11. Global food security index 2016: An annual measure of the state of global food security [Electronic resource] // The Economist Intelligence Unit. – 2016. – Mode of access: <http://foodsecurityindex.eiu.com>. –
12. Takagi, M. Pobreza e fome: em busca de uma metodologia para quantificação do problema no Brasil [Text] / M. Takagi, J. Graziano da Silva, M. e Del Grossi. – Campinas, SP: IE/Unicamp, 2001. – 58 p.

УДК 330.56

Філяк М.С.

*кандидат економічних наук, докторант
Львівського університету бізнесу і права*

ДЕЯКІ ПОКАЗНИКИ ЩОДО ВИЖИВАННЯ У РОЗВИТКУ МІСЬКИХ ТА СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ

Стаття представляє серію дискурсів, кожен з яких закінчується описом цільового показника щодо виживання, який автор пропонує використовувати в програмно-орієнтованому підході до управління розвитком поселень і територій. Визначено основні показники з групи виживання поселення, що включають: індикатор викликів, індикатор-маркер виживання інфраструктури, індикатор ризику втрат, а також індикатор циклу. Автор припускає існування двох різних моделей розвитку в залежності від типу поселення (міське чи сільське), а також уточнює понятійний апарат стійкості розвитку.

Ключові слова: індикатор викликів, індикатор виживання інфраструктури, індикатор ризику втрат, індикатор циклу, сталість.

Філяк М.С. НЕКОТОРЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВЫЖИВАЕМОСТИ В РАЗВИТИИ ГОРОДСКИХ И СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ

Статья представляет серию дискурсов, каждый из которых заканчивается описанием целевого показателя выживаемости, который автор предлагает использовать в программно-ориентированном подходе к управлению развитием поселений и территорий. Определены основные показатели группы выживаемости поселения, включающие: индикатор вызовов, индикатор-маркер выживаемости инфраструктуры, индикатор риска утрат, а также индикатор цикла. Автор предполагает существование двух различных моделей развития в зависимости от типа поселения (городское или сельское), а также уточняет понятийный аппарат устойчивости развития.

Ключевые слова: индикатор вызовов, индикатор выживаемости инфраструктуры, индикатор риска утрат, индикатор цикла, устойчивость.

Filiak M.S. SOME SURVIVAL-RELATED INDICATORS IN THE DEVELOPMENT OF URBAN AND RURAL SETTLEMENTS

The article presents a series of discourses, each ending with a description of the survival indicator, which the author suggests using in a program-oriented approach to managing the development of settlements and territories. The main indicators of the "survival" group of the settlement are defined, which include: a challenge indicator, an infrastructure survival indicator, a loss risk indicator, and a cycle indicator. The author assumes the existence of two different development models depending on the type of settlement (urban or rural), and clarifies the conceptual apparatus of sustainability of development.

Keywords: challenge indicator, infrastructure survival indicator, loss risk indicator, cycle indicator, sustainability.

Постановка проблеми. Програмно-орієнтований підхід в управлінні розвитком поселень використовує методичний каркас, запозичений з орієнтованого на результат менеджменту [1]. У ньому є програмно-цільова структура, ієрархія результатів, теорія змін, документ впровадження, а також система моніторингу і оцінки. Оскільки більшості зазначених частин у структурі економіки присвячено багато робіт [2-4], ми заострюємо увагу саме на системі моніторингу і оцінки в рамках описуваного підходу. Це обумовлено рідкістю розробки, а також, особливо, - застосування на практиці саме систем впровадження будь-яких програмно-орієнтованих підходів в нашій країні, у рамках яких система моніторингу і оцінки є найбільш істотною частиною після власне системи управління впровадженням.

Мета статті: В статті передбачається, шляхом коротких дискурсів, звернути увагу на окремі аспекти життя і розвитку міст, на підставі яких вивести описові характеристики ключових показників з групи «виживання» в майбутній системі оцінки. Таким чином, ми рухаємося від протилежного і збираємо модель з очевидних, практично-орієнтованих, дрібних складових частин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо в цьому контексті різницю у виживанні у сільських і міських поселень. Припустимо, в якомусь історичному періоді, у нас на території сформувалися класичні молоді, але економічно активні князівства з вождями на чолі. Вони якимось чином ведуть господарювання, влаштовують економіку виробництва і обміну, налагодили просту експортно-імпорتنу економіку. Населення князівств, виходячи з припущення про високий рівень смертності і низький рівень життя тих часів, не росте високими темпами,

а, в кращому випадку, зберігає стабільність характеристик соціальних шарів. У князівствах час від часу відбуваються династичні шлюби з дітьми сусідніх княжих родів, в результаті яких землі трохи змінюють конфігурацію, але сільськогосподарські наділи і юрисдикція міст суттєво не змінюються. Змінюється просто шлях перерозподілу податку або данини, тобто прибутку для князів: куди і в якій кількості розподіляються блага. При цьому, в суспільстві князівства ми бачимо виразні обмеження за рівнем освіти: декілька класів школи в кращому випадку, з певною спеціалізацією за основними функціональними соціальними кастами (військова, торговельна, духовна, сільськогосподарська). І ось, таким чином вони як сусіди гірше або краще уживаються, і ніхто не хоче особливих змін. Можливо, для взаємодії вони оберуть нейтральне річкове місто як місце для переговорів і обміну товаром, а згодом це місто може розвинутися як окремий торгово-арбітражний майданчик. Що ж може мотивувати ці малі князівства об'єднатися в одну централізовану державу, які ми бачимо зараз? І навіть це взагалі могло знадобитися князівствам. Які рівномірно розвиваються¹? Об'єднатися і добровільно віддати частину своєї влади можна в разі, якщо самому щось робити не хочеться, немає умінь або часу, або з дипломатичної позиції не вигідно. Це, наприклад, можливо, якщо групою князівств наймається зовнішнє військово управління (військовий диктатор), який зможе радикально і силовим шляхом вирішити питання з сусідньою, великою і більш цен-

¹ Подібна система князівств існувала у Європі аж до 1870-х рр та їхнє об'єднання настало тільки під впливом якихось зовнішніх факторів. Цей період відомий нам частково як епоха «Національних держав».

тралізованою державою, – тобто з таким державним утворенням, з яким в звичайних умовах у цих князівств непогано йде торгівля, а в незвичайних обставинах не хочеться самостійно псувати довгострокові відносини. Далі, військовий диктатор може після тривалої і не закінченої війни з таким сусідом оголосити себе єдиним лідером і захопити владу в цих князівствах, об'єднавши їх під своїм командуванням вже в мирний час, а потім силовим методом утримувати владу, в першу чергу репресувавши і знищивши всіх незгодних представників ключових князівських родів². Разом з тим, відомі нам імперії не починалися з маленьких незалежних князівств, але, натомість, або вирости на плечах попередніх централізованих великих держав, або провадили з одного регіону агресивну політику і захопили більшість менш конкурентних сусідів. *Ніяким чином, в звичайних ситуаціях і в стані миру, така держава не утворюється з кількох рівних по силі сусідніх князівств.* Таким чином, у формуванні централізованих держав ключову роль відігравала зовнішня загроза або диктаторський переворот, захоплення влади, а також агресія. При цьому ж, в ряді випадків, такі диктатори дещо обмежували права і привілеї вільних міст, а також розміщували в містах та біля них свої військові гарнізони, збільшуючи, крім того, кількість збройних сил загалом. Нерідко також після цього в такі міста приходила нова, централізована політика розвитку економіки. Таким чином, великою перевагою існування такої централізованої держави стали більш швидкий прогрес науки, промисловості і системи державного обігу, хоча малим князівствам це все ані стратегічно, ані довгостроково не потрібно та не вигідно. З цього ми можемо зробити висновок: *вільні міста, що становлять основу незалежних князівств, рано чи пізно захоплювалися централізованими імперіями або зовнішніми диктатурами, які бачать їх як майданчики для свого розвитку.* Таким чином вільне місто – це правда лише до тієї міри, поки територія державного утворення, на якій вони живуть, не представляє собою чинсью ціль³. Врахуйте, що в разі централізації влади місто може ще знайти своє нове місце у новій державі, тоді як село в більшості випадків повністю втрачає незалежність. Разом з тим, розвиток суспільства через місто залежить і від того, *наскільки добре місто пристосоване і може розгорнути потужності для прогресу при переході на наступний рівень розвитку в разі, наприклад, централізації.* Тому для розвитку поселення варто враховувати те, перед якими раптовими викликами вони можуть встати найближчим часом і чи готові вони практично і адекватно відреагувати на них (тут може бути використаний аналіз викликів). Цей *Індикатор Викликів* також має тісний зв'язок з наступним маркером «виживання інфраструктури», про який дискурс наводиться нижче.

Виживання інфраструктури. Припустимо, ваш пра-прадід був успішним на початку 20-го століття

і отримав можливість побудувати приватний будинок в невеликому промисловому містечку, в якому він вирішив прожити своє життя і створити сім'ю. Це стало можливим тільки тому, що на переламі соціальної системи він – ініціативна та працелюбна людина – отримав унікальну можливість: вкласти свої невеликі, але збережені кошти, у будівництво будинку на такій землі, яку він не зміг би купити в іншому випадку, крім як отримати при щасливих обставинах. І у цього будинку було довге життя, і його наступні власники все ж могли скористатися тим, що те промислове містечко було джерелом додатної вартості і тому будинок завжди був в ціні і в нього варто було вкладати. Тому майже всі власники цього будинку, ми припускаємо, стали, в результаті, досить шанованими людьми в тому містечку, зокрема, тому, що могли «по цеглинці» примножувати багатство і далі інвестувати в ті хороші інвестиції, що були створені їх поколіннями. Для них будинок представляв собою цінний актив і вміст хоч невеликого, але все ж капіталу, накопиченого п'ятьма поколіннями і пронесеного через дві світові війни. Однак, вони не врахували, хоч і були доволі розумні, такого глобального фактору як розвал економіки тієї великої країни, в якій їх вже досить старий, але міцний будинок був хоч невеликим, але капіталом. Разом з країною за 5-7 років було знищено господарство того промислового містечка, яке до того вже понад століття забезпечувало роботою і доданою вартістю як корінних жителів, так і тисячі сезонних робітників. І ось, нащадки того прадіда опиняються перед ситуацією: незважаючи на те, що вони сподівалися (в душі фізіократів минулого, [5]), що, інвестувавши в свій будинок і постійно оновлюючи його, вони отримають в результаті гідну ціну за цю інвестицію поколінь, але, в результаті, ціни на нерухомість в тому маленькому містечку, а тепер в зубожілому селищі без роботи і без сілради, впали в кілька разів і склали зараз всього лише ціну старого автомобіля, аж ніяк не еквівалентну ціні подібної нерухомості в промисловому центрі. Адже такий самий будинок за якихось 20 км в сусідньому невеликому місті, де працюють підприємства, і зараз вартує в 4 рази більше. Так сталося, бо містечко «випало» із сучасної економіки, а частка соціального капіталу одне покоління до того впала нижче прийнятному мінімуму.

Як захиститися від цього середнім інвесторам – міцним господарям і працелюбним «міщанам», жителям таких міст? Можливим виходом бачиться інвестування *лише в такі майданчики, які здатні з більшою ймовірністю протистояти колапсам економіки.* Ті, досить досвідчені нащадки описуваного нами прадіда вирішували, що вірним способом пережити колапс середнього гатунку буде інвестиція в розчин і цеглу, які, вони були впевнені, мають свою реальну вартість. Однак, як виявилось, навіть матеріальний об'єкт може бути сильно недооціненим в реальній економіці. Однак, вкладення в цеглу виправдовує себе у разі, *якщо поселення «майданчик», на якій це будується, може забезпечити високий рівень виживання при колапсі.* Таким видом поселення є *диверсифіковане, міцне і в той же час динамічне місто.* Його перевага в порівнянні селом, багатим лише родючою землею, полягає в тому, що село в разі колапсу може лише прогнати, але не збагатити масу «середніх» інвесторів, тоді як багатогалузеве місто зазнає депресію в ціні нерухомості, але, як здається, не настільки сильно⁴, і такі інвестори не втратять так катастрофічно багато при різких змінах. У будь-якому випадку, для управ-

² Це, однак, виглядає як дещо не реальний сценарій принаймні для відомої нам, видимої історії європейської частини Євразії, де князівства існували масово ще у третій чверті 19-го століття.

³ До речі, існує виграшна стратегія інвестування в ріст малого перспективного бізнесу особливою якої є уміння продати його на піку вартості, але ще перед тим, як показники його ринкової ніші стануть занадто видимими, що, не виключено, привабить увагу великих гравців до цієї ніші.

⁴ Однак, успіх цієї стратегії стосується лише диверсифікованих міст. Досвід США підтверджує, як економіка та загальна вартість активів деяких міст «моноекономіки» може обвалитися подібно до котувань віртуальних цінних паперів на біржі, навіть не дивлячись на те, що нерухомість представляє собою, як мінімум, реальну собівартість матеріальних активів, з яких вона створена.

ління розвитком поселенню пропонується *Індикатор-маркер Вживання Інфраструктури*. Він, серед іншого, повинен оцінювати якість управління поселенням. Це комплексний показник, який, будучи стратегічним маркером, вказує на «інвестиційну привабливість» цього міста для ініціативних людей продуктивного віку з перспективними показниками соціального капіталу. Він потрібен також в силу існуючого спостереження про те, що «невидима рука ринку» періодично намагається «зняти вершки», в т.ч. шляхом колапсу цілих країн, із «злегка збагаченого населення»⁵. Проілюструємо це нижче.

Уявіть собі, що ваші дідусь і бабуся приїхали у велике місто з маленьких містечок, що були тоді центрами невеликих районів, в 1950-і, через 5-7 років після закінчення Другої світової війни. У той період в цьому регіоні було вже відносно спокійно, а їх мотиваціями, серед іншого, було те, що саме в цьому великому місті зараз потрібні були фахівці і навчання було безкоштовним. Вступити до ВНЗ вони могли тоді значно легше, бо країна була зацікавлена у власних фахівцях, оскільки активно відкривала свої підприємства і запрошувала на роботу. Вони отримали унікальну для їхнього покоління можливість жваво стрибнути через сходинку «соціального ліфта». Однак, вони майже всю свою молодість прожили в маленькій квартирі барачного типу, яке держава виділила їм тому, що звідти виселилися минулі мешканці, бо той барак не дотягував до соціального житла навіть і за тими, післявоєнними, мірками. У тому бараці, вони отримали дуже маленьку площу, бо країна, навіть будучи зацікавленою в молодих фахівцях, дуже мало будувала в той час житла для них, і насправді почала це робити лише тоді, коли тиск з боку соціальної сфери, в 1960-ті, став майже нестерпним. Наступне, друге покоління - діти цих повоєнних «першопрохідців» - також прожили більшість свого життя в обмеженій житловій площі, але вже наступне, третє покоління могло б отримати всі ті блага, які були напрацьовані попередніми двома⁶. Однак, ні: розвалилася та країна, в якій вони навчалися і працювали, і друге покоління швидко збідніло, хоча також, частково, переорієнтувалося на нові, комерційні «рейки», а покоління «першопрохідців» продали більшість власності, напрацьованої ними на момент колапсу, але вже їм особисто не потрібної. Та велика країна за понад 50 років мирного життя так і не дозволила їм, а також їхнім дітям стати забезпеченими людьми. Вони майже «дотягли» до цього стану, але щойно тоді, коли вони хотіли спокійно пожинати результати своєї праці, система перформувалася шляхом колапсу і «зняла вершки» з них - людей, які лиш трохи розбагатіли.

І ось зараз, в нашій країні проходить свій пік житлове будівництво. Це третє покоління, яке виросло на руїнах 1990-х, багато працює, але у них також є, або скоро буде своє, зароблене ними ж, житло.

⁵ Цьому феноменові присвячені в т.ч. теорії економічних циклів.

⁶ Чи пам'ятаєте ви стійке переконання пенсіонерів у 1980-ті про те, що онуки будуть жити, нарешті, краще, ніж самі ці пенсіонери та їхні діти?

⁷ Згадайте близько 20 років відносної стабільності правління королеви Вікторії у Великобританії, - епоху, яка в цій країні вважалася часом процвітання й миру - в цілому рідкісним явищем.

⁸ Як, наприклад, після Другої світової війни в окремих містах були втрачені архіви та описи майна, а також багато мирних побутових технологій. В цьому випадку місто, як правило, заселяється новими людьми і його нове керівництво починає все господарювання майже «з чистого листа».

Чомусь за часів молодості, як і їхні бабусі з дідусями, вони повинні були починати з досить «низького старту», хоча і не з таких низів, як післявоєнні «першопрохідці». Дивлячись на ці покоління, ми розуміємо, що домогосподарства напрацьовують за 2-3 покоління достатню кількість благ таким чином, що, за відсутності колапсів, покоління онуків і м.б. правнуків можуть жити забезпечено.

Очевидно, при колапсі системи зникли з суспільного поля зору створені величезною кількістю людей матеріальні блага: величезна кількість продукції переробки корисних копалин, в т.ч. цінних металів; величезна кількість інфраструктури, величезна кількість техніки; а також сила банківської системи і її резерви в дороговісних металах. Звичайно, віртуальна валюта може бути легко знецінена, але матеріальні результати економічної діяльності, як ми припускали, все ж повинні мати досить ригідну вартість, що спирається, як мінімум, на вартість вкладених в них мінеральних ресурсів. Однак, виявилось, що при колапсі системи вони легко знецінюються в рази нижче своєї реальної вартості. Оскільки, як видно, системи господарювання колапсують періодично, то і місто проходить через ці цикли. **Тому в числі показників «опірності колапсу» варто виділити Індикатор Ризику Втрат при повній відмові важливих систем.** Інакше кажучи, наскільки багато чого буде втрачено містом і його жителями, якщо перестане існувати національна енергетична компанія? Найбільший банк? Провідна страхова компанія? У разі переформатування економічної галузі? До цього «ризикового» показника обов'язково додати рекомендовані стратегії нейтралізації ризиків.

Відійдемо в прикладі з післявоєнними «першопрохідцями» хронологічно трохи далі: в епоху, коли їхні батьки були молоді. Адже тоді також існувало життя, і люди також готувалися накопичити додаткові блага і, можливо, навіть передати якусь частину з них дітям. Однак у нашому геополітичному регіоні колективізація, громадянська війна і соціально-економічний катаклізм у вигляді другої світової війни спільними зусиллями, в кілька етапів, перетворили на прах мрії та прагнення тих «дореволюційних» людей, які опинилися у майже повністю «розбитого корита». Чи можемо ми припустити, що наше суспільство розвивається за моделлю, в якій воно не може мирно і спокійно прожити більше, ніж 2 покоління, і навіть це вважається великим досягненням?⁷ Якщо відійти в історію ще далі, то ми, швидше за все, знайдемо приклади, що підтверджують цю гіпотезу, тому що періоди 10-15 річного спокою в XIX-XX ст. вважалися великим благом в суспільстві. Для міст як опорної мережі території тут важливо користуватися показником, який відслідковує стадію циклу мирного життя і прогнозує супроводжувальні процеси, виходячи з досвіду реалізації подібного циклу в минулому. До цього **Індикатора Циклу** в кожній градації кожного вимірника необхідний набір поведінкових стратегій.

Висновки. Цей дискурс привів нас до трьох важливих висновків або ж, думається, до досить надійних елементів робочої гіпотези. По-перше, роль міст на території - це майданчик для розвитку даного технологічного укладу, або ж переходу до нового. На етапі переходу до нового укладу місто також виконує важливу функцію консервації знань і досвіду минулого укладу, що має описуватися 1 або 2 згаданими вище показниками.

По-друге, в різних циклічних, більших чи менших потребах, вдале та вміле місто збереже міні-

мально необхідний набір ресурсів для швидкого розгортання мирного життя і розвитку, а невдале (в т.ч. погано підготовлене) місто втратить більшість ресурсів і знань, в т.ч. зафіксованих на фізичних носіях.⁸ Тоді як удале місто може і після катаклізму продовжувати залишатися частково самостійним вузловим пунктом розвитку, то невдале місто збереже лише малу частину інфраструктури, що дозволить переформатувати його і розпоряджатися ним на розсуд нових господарів. *Цей процес також описується 1-2 комплексними показниками-індексами, забезпеченими керівними примітками.*

По-третє, наведені дискурси вказують на те, що характер «розвитку» міста і села розрізняються. Місто як диверсифікована майданчик прагне розвиватися «стійко», тобто (англ.) «sustainably», що в буквальному перекладі і в розширеному розумінні означає: «так, щоб зберегти і підтримати існування своїх основних, життєво важливих систем». Це розвиток відрізняється від «збалансованого» або «врівноваженого», який більш підходить для сільської місцевості. Місто пригнічує в своєму розвитку природу і соціум, створюючи висококонкурентне середовище з метою досягнення економічних, і як побічний продукт - військово-політичних результатів. Воно націлене на отримання максимуму з тих ресурсів, які можуть якось існувати і без особливого втручання, і надає допомогу лише на ті напрями, які є важливими з позиції продуктивності факторів виробництва (в т.ч. людських ресурсів). Для села ж поняття «врівноважений розвиток» є більш доречним: оскільки земля - єдиний основний «хліб» сільської місцевості, то зрозумілим є бажання зберегти цей ресурс від виснаження, і, звідси, прагнення до турботи про природу. Оскільки економіка ніколи не була в пріоритеті розвитку села, на неї дивляться лише як на компонент, що забезпечує відносний добробут. Головним ресурсом села є людина, на благополуччя і комфорт якої і направлений, в

гуманних суспільствах, «збалансований» розвиток сільської місцевості. Тому, ми приходимо до висновку про існування двох різних систем розвитку «в чистому вигляді» (без урахування економічних кластерів «місто-село») в залежності від типу населеного пункту, і відповідно маркери і «формати» такого розвитку будуть відрізнятися.

Нарешті, слід зазначити, що роль міста в минулому, доступному нам для огляду, часто була не в тому, щоб створити максимальний комфорт всім, хто живе на його території, а скоріше полягала в тому, щоб вищі важелі та інструменти формування макро-процесів в економіці і суспільстві успішно працювали. Міста як «рушійний кулак» допомагають в процесах розвитку макроекономіки набагато більше, аніж села, які відіграють часто додаткову роль системи постачання, з'єднаної з містами. Тут ми можемо підсумувати зверненням до питання збалансованості цих взаємин міста і села, що становить суть додаткового дискурсу про риси роботи кластерів місто-село на території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Results-based management handbook. Harmonizing RBM concepts and approaches for improved development results at country level. UNDG, Autumn 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://undg.org/wp-content/uploads/2016/10/UNDG-RBM-Handbook-2012.pdf>
2. Чтения о политической экономии и финансах / Капустин М. – Ярославль: Тип. Губ. правл., 1879. – 384 с.
3. Курс политической экономии / Вреден Э. – 2-е изд., перераб. – С.-Пб.: Тип. М.М. Стасюлевича, 1880. – 612 с.
4. Главные течения в современной политической экономии: Историко-критическое исследование: Перевод с 4-го немецкого издания / Мейер М., д-р. – С.-Пб.: Типо-лит. А.Е. Ландау, 1891. – 391 с.
5. Давид Рикардо и Карл Маркс в их общественно-экономических исследованиях: Опыт критико-экономического исследования / Зибер Н.И. – 3-е изд. – С.-Пб.: Т-во И.Д. Сытина. Отд. Н.А. Рубакина, 1897. – 548 с.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.7

Авраменко О.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Статтю присвячено питанням логістичного менеджменту на підприємстві. Успішна діяльність підприємства значною мірою залежить від ефективної системи оптимізації поточкових процесів на підприємстві, використання інструментів логістичного управління, тому запорукою успішної організації логістичної діяльності підприємства є визначення комплексних показників ефективності логістичного управління.

Ключеві слова: логістика, управління, логістичний менеджмент, логістична система, ефективність логістичного управління.

Авраменко Е.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена вопросам логистического менеджмента на предприятии. Успешная деятельность предприятия в значительной степени зависит от эффективной системы оптимизации потоковых процессов на предприятии, использования инструментов логистического управления, поэтому залогом успешной организации логистической деятельности предприятия является определение комплексных показателей эффективности логистического управления.

Ключевые слова: логистика, управление, логистический менеджмент, логистическая система, эффективность логистического управления.

Avramenko E.V. DETERMINATION OF INDICATORS OF LOGISTIC MANAGEMENT EFFICIENCY AT ENTERPRISE

The article is devoted to the issues of logistics management at the enterprise. The successful operation of the enterprise largely depends on an effective system for streamlining processes in the enterprise, using tools of logistics management. Therefore, the key to successful organization of the logistics activities of the enterprise is the definition of complex indicators of the effectiveness of logistics management.

Keywords: logistics, management, logistics management, logistics system, efficiency of logistics management.

Постановка проблеми. Нині вже неможливо уявити сучасне підприємство, яке б не займалося розробленням і впровадженням сучасних механізмів управління, одним з яких є логістика, що має у своїй основі концепцію оптимізації діяльності суб'єкта господарювання. Підприємства, що використовують у своєму управлінні логістичні системи та технології, є більш конкурентоспроможними за рахунок можливості оптимізації (скорочення) витрат і, в кінцевому підсумку, зниження собівартості кінцевої продукції. Дані питання для підприємства, що орієнтує свою діяльність на оптимізацію процесів, є актуальним із погляду вибору організаційної структури, яка дасть змогу вирішити поставлені завдання.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки потрібна інтеграція наявних систем управління постачальницькими, виробничими та збутовими процесами на принципах логістики, які, своєю чергою, засновані на принципах системного підходу, теорії управління, методах імітаційного та математичного моделювання, стохастичної ідентифікації та статистичної обробки експериментальних даних і т. п.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюція логістичних систем за кордоном доводить, що вони стають одним із найважливіших стратегічних інструментів у конкурентній боротьбі не тільки для окремих організацій, а й країни у цілому. У своїх роботах цей факт відзначають такі автори, як Д. Уотерс, Д.Д. Бауерсокс, Д.Д. Клосс, Е.А. Смирнова, Д.А. Иванов, В.І. Сергєєв, А.М. Гаджинский,

Д.В. Кротов, Б.А. Анікін, Є.В. Крикавський, М. А. Окландер та ін.

Д.Дж. Бауерсокс і Д.Дж. Клосс відзначають, що сутність логістичного менеджменту полягає у створенні та налагодженні таких систем управління потоками матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва і запасів готової продукції, що були б опорою для вироблення оптимальної ділової стратегії господарської одиниці [1].

Із вітчизняних науковців Є.В. Крикавський перший вводить поняття «логістичний менеджмент» і сутність його описує як менеджмент у логістичних системах на засадах теорії логістики [2].

М.А. Окландер акцентує увагу на функціях, що мають забезпечити менеджмент логістики підприємства, а саме на формуванні та розробленні системи логістики відповідно до її концептуальних принципів і положень; розробленні та реалізації стратегії логістики відповідно до ринкової стратегії підприємства; комплексному управлінні логістичною системою підприємства для раціоналізації поточкових процесів [3].

У сучасних умовах господарювання перед підприємствами постає завдання сталого економічного зростання, яке може бути вирішене тільки за умови компетентного управління поточковими процесами.

Мета статті полягає у визначенні комплексних показників ефективності логістичного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність логістичного управління полягає в оптимізації системи управління, яка призначена для забезпе-

чення бажаного рівня обслуговування з мінімальними витратами.

Логістичний менеджмент – це процес адміністрування логістичної системи, тобто виконання основних управлінських функцій (переважно із застосуванням інформаційно-комп'ютерних технологій) для досягнення цілей логістичної системи [3].

Логістичне управління забезпечує точний облік тимчасових та виробничих факторів для вдосконалення управління фінансовими, інформаційними, а також внутрішніми і зовнішніми матеріальними потоками.

Об'єктом логістичного менеджменту є все те, що може бути індивідуально описано і розглянуто фахівцем із логістики, наприклад потоки, будь-які процеси, що пов'язані з переміщенням сировини, матеріалів, незавершеної продукції і товару [2].

Система логістичного менеджменту підприємства включає у цілому такі підсистеми, як:

- управління інформаційним забезпеченням і документообігом;
- управління рухом товарів;
- управління логістичною інфраструктурою;
- управління логістичними витратами;
- управління обслуговуванням клієнтів [5].

Таким чином, логістичний менеджмент на підприємстві є синергію основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку й аналізу) з елементарними і комплексними логістичними функціями для досягнення цілей логістичної системи.

Під час побудови сучасних мікрологістичних систем велике значення має визначення місця логістичного менеджменту в загальній структурі управління підприємством і визначення сфер взаємодії з іншими сферами менеджменту.

Сучасна система менеджменту підприємства є композицією організаційної структури управління з функціонально-орієнтованими сферами діяльності (фінанси, інвестиції, виробництво, маркетинг і збут, інновації, персонал тощо), об'єднаними стратегічними, тактичними й іншими цілями [4].

З погляду логістики здійснення функцій стратегічного (тактичного, оперативного) та функціонального менеджменту має сприяти просуванню логістичної місії фірми, узгодженої з маркетинговою та виробничою стратегіями.

Логістична стратегія є інтегральним елементом стратегії маркетингу. При цьому ефективність маркетингу на підприємстві можна уявити композицією трьох основних складників: ефективності логістичного ланцюга або каналу (в системі дистрибуції), споживчої та торгової франшизи (привілеїв).

Маркетинг і логістичний менеджмент взаємодіють між собою переважно в системі збуту (дистрибуції) підприємства, причому логістика, відповідаючи за процедури фізичного розподілу готової продукції, відіграє важливу роль в організації продажів. У деяких випадках фізичний розподіл може бути ключовим елементом і критичним фактором реалізації маркетингової стратегії та тактики продажів.

Логістичний менеджмент щодо фактору «ціна» зазвичай має прямий вплив на досягнення корпоративних або фінансових стратегічних цілей підприємства, поставлених маркетингом. Цінові рішення вимагають ретельного аналізу факторів, що належать до конкурентних товарів, соціально-економічним та демографічним характеристикам споживачів на конкретному сегменті ринку і макроекономічним індикаторам.

З огляду на те, що витрати в дистрибуції, особливо транспортні, досягають розмірів, порівнянних, а в деяких галузях і перевищуючих собівартість виробленої готової продукції, логістичні рішення щодо транспортування істотно впливають на можливість реалізації маркетингової цінової політики. Раціональний вибір виду транспорту, перевізника, експедитора, оптимальна маршрутизація та інші рішення, що прийняті в процесі логістичного менеджменту, можуть значно скоротити логістичні витрати в системі дистрибуції товаровиробника, розширивши можливість маркетингового цінового маневру. Те ж саме можна сказати і про інші комплексні логістичні активності в збуті, складуванні, вантажопереробці, управлінні запасами.

Крім того, необхідно враховувати інтегральний вплив на ціну готової продукції фізичного розподілу в сенсі заміни однієї комплексної логістичної активності на іншу (наприклад, складування на транспортування), об'єднання декількох елементарних активностей в одній ланці логістичної системи для зниження витрат і т. п.

У низці випадків логіст може бути зацікавлений у різних схемах ціноутворення, якщо вони відповідають вимогам управління запасами, зміни місця складування і терміну доставки, що диктуються споживчим попитом і забезпеченням відповідного рівня якості сервісу. Зусилля логістичного менеджменту можуть бути спрямовані на збільшення обсягів продажів у певному секторі ринку, якщо там не досягнута маркетингова схема ціни. Така ситуація часто складається під впливом сезонних коливань попиту, які викликають необхідність прийняття додаткових логістичних рішень з управління запасами (наприклад, створення спеціальних сезонних запасів) [6].

Логістико-орієнтований підхід до управління підприємством спрямований на забезпечення стійкості функціонування підприємства на ринках виробників, постачальників і споживачів.

Головною метою логістичного менеджменту є зосередження повноважень органів управління організаційно-економічною системою на отриманні конкурентних переваг і вигод за рахунок раціонального управління сукупністю потокових процесів у певних часових і просторових параметрах середовища сукупних виробничо-економічних відносин усіх учасників таких процесів на основі концепції логістики.

Головна мета логістичного менеджменту, до якої прагне підприємство, має такі напрями:

- проектування і реалізація ефективної логістичної системи, яка спрямована на попередження/виявлення відхилень у плануванні, управлінні та контролі потокових процесів та їх усунення;
- проектування і реалізація ефективної функціонально узгодженої і технологічно раціональної організаційної структури логістичної системи.

Досягнення цілей логістичного менеджменту має підкріплюватися конкретними завданнями, які чітко сформульовані та зрозумілі виконавцям, терміни їх виконання визначено та намічено шляхи їх виконання, очікуваний результат є вимірюваним. Дотримуючись принципу системності, такі завдання повинні бути взаємопов'язані і спрямовані на виконання єдиної головної мети логістичного менеджменту.

За час розвитку логістики в промислово розвинених країнах сформувалася система показників, що в загальному плані оцінюють її ефективність і результативність, до яких зазвичай належать:

- загальні логістичні витрати;
- якість логістичного сервісу;

- тривалість логістичних циклів;
- продуктивність;
- інвестиції в логістичну інфраструктуру.

Ці показники можна назвати ключовими, або комплексними, показниками ефективності логістичної системи. Вони лежать в основі звітних форм компаній і систем показників логістичних планів різних рівнів. Існують загальноприйняті процедури порівняльної оцінки фірм (бенчмаркінг) у сфері логістики на основі аналітичних та експертних методів, які використовують зазначені комплексні показники.

Таким чином, ключовими/комплексними показниками ефективності логістичної системи називаються основні вимірювачі ефективності використання ресурсів у компанії для сформованої логістичної системи, у комплексі оцінюють результативність логістичного менеджменту й є основою логістичного планування, обліку і контролю.

Розглянемо коротку характеристику комплексних показників.

Логістичні витрати в практичній діяльності виступають як інструмент управління. Визначення складу логістичних витрат та аналіз витрат сприяють прийняттю економічно обґрунтованих господарських рішень на всіх рівнях управління. Рівень логістичних витрат впливає на економічний стан підприємства і його конкурентоспроможність. Зниження логістичних витрат, зростання на цій основі прибутку підвищує фінансові можливості підприємства, розширює його господарську самостійність. У комер-

ційній практиці економічно розвинутих країн облік логістичних витрат інтегрований з їх нормуванням, плануванням та аналізом в єдину інформаційну систему, що дає змогу оперативно виявляти й усувати порушення в процесі логістичної діяльності. При цьому вирішуються питання про вигідність для підприємства закупівлі тієї чи іншої продукції, виробництва в тому чи іншому місці, використання тих чи інших каналів збуту.

Показники визначення логістичних витрат представлено на рис. 1.

Незважаючи на важливість логістичного сервісу для реалізації корпоративних стратегій, досі відсутні ефективні способи оцінки його якості, що пояснюється низкою особливостей характеристик сервісу порівняно з характеристиками продуктів. Такими особливостями є:

1. Невідчутність сервісу. Постачальникам сервісу складно пояснити і дати спеціалізацію видів сервісу, покупцям також важко їх оцінити.
2. Покупець часто бере безпосередню участь у виробництві послуг.
3. Послуги споживаються в той момент, коли вони виробляються.
4. Покупець ніколи не стає власником, набуваючи послуги.
5. Сервіс – це діяльність, тому вона не може бути протестована перш ніж покупець її купить.

Основні показники логістичного сервісу запропоновані на рис. 2.

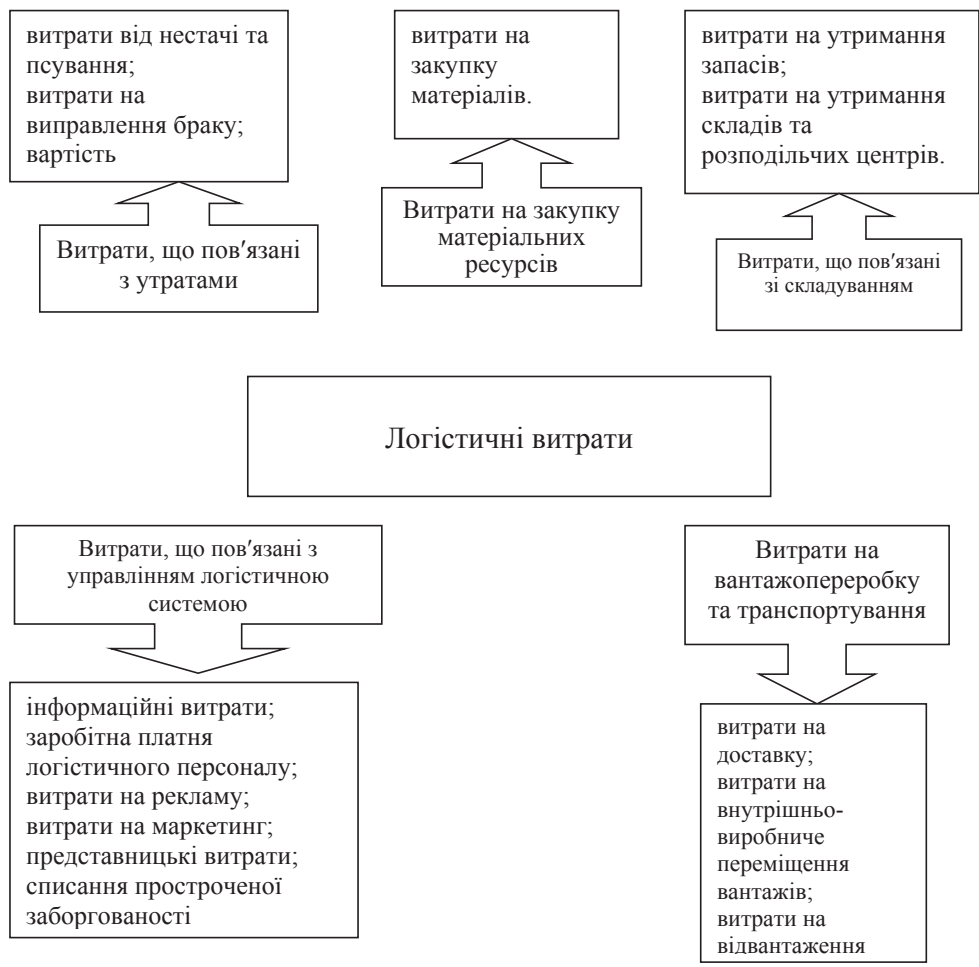


Рис. 1. Показники оцінки логістичних витрат

Зазначені характеристики й особливості послуг відіграють важливу роль у логістичному процесі. Дуже важливо враховувати той факт, що якість сервісу в логістиці виявляється в той момент, коли зустрічаються постачальник сервісу і покупець.

Повний логістичний цикл є одним з основних понять у логістиці – це цикл виконання замовлення (order lead time), інтервал часу між подачею замовлення і доставкою замовленого продукту або послуги кінцевому споживачу.

Складники повного логістичного циклу товару представлено в табл. 1.

У структурі повного логістичного циклу може також виділятися час на підготовку продукції до виробничого споживання (для промислових підприємств) або підготовку продукції до продажу (для

торгового підприємства). Для споживача найбільш важливий час виконання чотирьох останніх пунктів, оскільки для нього вони є або частково керованими, або некерованими. Усуненню цього методичного недоліку сприяє побудова фокусної корпорацією системи управління ланцюгами поставок.

Для швидкої оцінки ефективності інвестицій варто використовувати ROI (Return On Investment) – коефіцієнт повернення інвестицій, показник рентабельності вкладень. Він у процентному співвідношенні демонструє прибутковість (за значення більше 100%) або збитковість (менше 100%) конкретної суми вкладення грошових коштів у певний проект. Для розрахунку цього показника використовується такі дані:

– собівартість продукту (або послуги) – включає в себе абсолютно всі витрати на покупку частин для

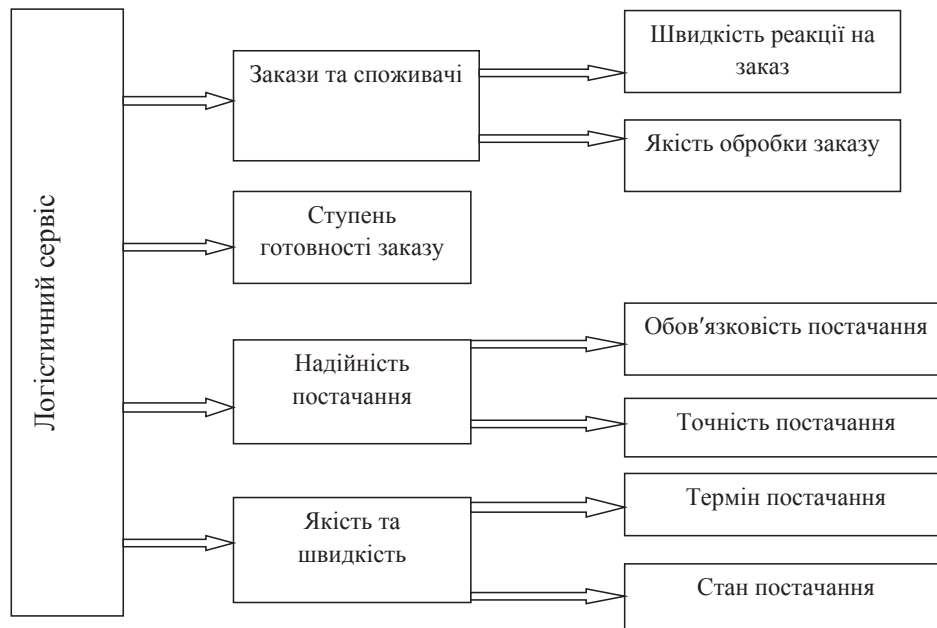


Рис. 2. Показники оцінки логістичного сервісу

Таблиця 1

Складники повного логістичного циклу

Складники логістичного циклу	Пояснення
Час на формулювання замовлення і його подання в установленому порядку.	Замовлення – пропозиція споживача (постачальника) поставити (виготовити) продукцію із зазначенням асортименту, кількості, якості, терміну поставки або виконати роботу (надати послугу). Термін «замовлення» широко застосовується в логістиці в процесі організації кооперованих поставок, у поставках товарів широкого попиту і засобів виробництва
Час на передачу замовлення виконавцю (постачальнику).	Передача полягає в пересиланні споживачем оформленого належним чином замовлення постачальнику (виробнику) за традиційними каналами зв'язку або з комп'ютера на комп'ютер. Будучи значним для традиційних каналів зв'язку, цей час дуже малий для сучасних інформаційних технологій порівняно з повним логістичним циклом
Час постановки замовлення на виконання	Час від моменту виникнення вимоги в логістичній системі як системі масового обслуговування до моменту початку обслуговування цієї вимоги
Час виконання замовлення (комплектація)	Складається з технологічного часу, міжопераційних простоїв і/або часу комплектації (якщо замовлення виконується з наявних запасів)
Час відвантаження замовлення споживача	Термін передачі виготовленої продукції перевізнику для доставки споживачеві або безпосередньо споживачеві за місцем виготовлення. Датою відвантаження вважається дата прийому продукції перевізником, зафіксована в перевізних документах (накладній, коносаменті та ін.), або дата акту здачі продукції споживачеві в місці її виробництва
Час доставки замовлення споживачеві продукції (послуги)	Тривалість процесу транспортування вантажу в місце призначення. Термін доставки залежить від таких факторів, як різновид вантажу, категорія швидкості (велика, пасажирська, вантажна), вид відправки (вагонна, групова, маршрутна, дрібна, багатомісний, одномісний, поїзна, укрупнена, контейнерна, суднова)

продукції, доставку до складу, виробництво товару, зарплату працівникам і т. д.;

– дохід – кінцевий прибуток з продажу продукту або послуги;

– сума інвестицій – сумарна кількість грошових коштів, які виступали в ролі вкладення, наприклад бюджет на контекстну рекламу.

Аналіз ROI слід проводити щомісяця для відстеження діючих показників. У кінцевому підсумку це дасть незаперечну перевагу порівняно з конкурентами, які не ведуть докладної статистики. Знання про коефіцієнт повернення інвестицій дає можливість збільшити віддачу від вкладених коштів шляхом їх грамотного розподілу.

ROI – це інтегральний показник, чутливий до самих різних внутрішніх змін у бізнесі.

ROI дає змогу швидко знайти відповіді, наприклад, на такого роду питання: чи треба збільшувати вкладення в техніку, інвентар або краще виплатити заборгованість.

Висновки. Успішна діяльність підприємства значною мірою залежить від ефективної системи оптимізації потокових процесів на підприємстві, використання інструментів логістичного управління. Отже, оцінка показників ефективності логістичної системи

підприємства має велике значення як обов'язкова умова активізації логістичної діяльності. Оперативна оцінка показників ефективності логістичної системи підприємства дає змогу виявити скриті резерви в розвитку підприємства, і це, на нашу думку, дасть змогу збільшити віддачу від застосування сучасного економічного інструментарію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баурсокс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Д. Баурсокс, Д.Д. Клосс ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с.
2. Крикавський Є.В. Логістичне управління : [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 684 с.
3. Окландер М.А. Логістична система підприємства : [монографія] / М.А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004. – 312 с.
4. Пономаренко В.С. Логістичний менеджмент : [підручник] / В.С. Пономаренко, К.М. Таньков, Т.І. Лепейко ; за ред. д-ра екон. наук проф. В.С. Пономаренка. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 482 с.
5. Денисенко М.П. Організація та проектування логістичних систем : [підручник] / За ред. М.П. Денисенко, П.Р. Левковець, Л.І. Михайлова. – К. : ЦУЛ, 2010. – 336 с.
6. Ткачук О.В. Маркетингові комунікації у логістичних системах / О.В. Ткачук // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 3. – С. 32–38.



УДК 338.45.01:658

Баланович А.М.*старший викладач кафедри менеджменту і бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ВІДПОВІДНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НОРМАТИВНИМ УМОВАМ РОЗВИТКУ

Представлений у статті методичний підхід ґрунтується на використанні факторного аналізу, який підвищив обґрунтованість систематизації ключових показників, що стосуються аналізу розвитку підприємства, та дав змогу комплексно оцінити розвиток підприємства завдяки розрахунку відповідних інтегральних показників.

Ключові слова: рівень відповідності, розвиток підприємства, інтегральні показники, факторний аналіз.

Баланович А.Н. ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ СООТВЕТСТВИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ НОРМАТИВНЫМ УСЛОВИЯМ РАЗВИТИЯ

Представленный в статье методический подход основывается на использовании факторного анализа, который повысил обоснованность систематизации ключевых показателей, касающихся анализа развития предприятия, и позволил комплексно оценить развитие предприятия благодаря расчету соответствующих интегральных показателей.

Ключевые слова: уровень соответствия, развитие предприятия, интегральные показатели, факторный анализ.

Balanovych A.M. DETERMINATION OF THE LEVEL OF THE KHARKIV REGION'S MACHINE-BUILDING ENTERPRISES COMPLIANCE'S IN CONFORMITY WITH STANDARD CONDITIONS OF DEVELOPMENT.

The methodical approach presented in article is based on use of the factorial analysis which has increased validity of systematization of the key indicators concerning the analysis of development of the enterprise and has allowed to estimate in a complex development of the enterprise due to calculation of the corresponding integrated indicators.

Keywords: compliance level, development of the enterprise, integrated indicators, factorial analysis.

Постановка проблеми. Зростання рівня конкуренції на машинобудівних ринках, кризові явища у вітчизняній економіці, торговельна війна з Російською Федерацією, яка все ще залишається головним ринком збуту вітчизняної машинобудівної продукції, відкриття вітчизняного ринку для входження європейських машинобудівників, відсутність реальних реформ в економічній та фінансовій сферах спричиняють напруженість та невизначеність у діяльності машинобудівних підприємств. Окрім того, специфічні особливості машинобудування разом із його важливістю для інших галузей національного господарства вимагають розроблення нових наукових підходів до принципів та методів стратегічного управління, потребують високого рівня професіоналізму менеджерів цих підприємств під час прийняття управлінських рішень щодо вибору стратегій розвитку машинобудівного підприємства, уточнення його цільових орієнтирів і пріоритетів. Отже, у сучасних економічних умовах доцільним та актуальним постає питання розроблення відповідної аналітичної бази щодо комплексної оцінки рівня розвитку машинобудівних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо підтримання високого рівня розвитку промислових підприємств стало об'єктом наукових напрацювань таких учених, як Є. Виниченко [2], І. Должанський [3], Т. Калинеску [4], Р. Побережний [10], В. Самуляк [11] та ін. Проте більшість аспектів щодо комплексного оцінювання рівня розвитку на промислових підприємствах залишається недостатньо вивченою та розкритою.

Мета статті полягає у визначенні рівня відповідності машинобудівних підприємств Харківської області нормативній умові розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для узагальнюючої комплексної оцінки рівня розвитку підприємства запропоновано методичний підхід, відповідно до якого, ґрунтуючись на отриманих у результаті факторного аналізу вагових коефіцієнтів та стандартизованих значень показників, розрахо-

вано інтегральний показник розвитку підприємства [7]. У представленій граф-моделі визначення інтегрального показника рівня розвитку підприємства (рис. 1) загальна вершина (IP_i) відповідає комплексній оцінці рівня розвитку підприємства, а проміжні вершини є агрегованими показниками рівня витратності підприємства, інтенсивності використання коштів підприємства, ефективності використання активів підприємства та ефективності фінансової та виробничої діяльності підприємства, що отримані в результаті згортання локальних показників.

Але для більш якісного аналізу отриманих значимих показників розвитку підприємств та посилення результатів факторного аналізу запропоновано проаналізувати визначені показники у складі факторів на відповідність нормативній умові розвитку.

Так, проаналізуємо показники, що увійшли до першого фактору та характеризують рівень витратності підприємства: темп зростання оборотних активів, темп зростання вартості основних засобів, темп зростання витрат виробництва, темп зростання адміністративних витрат, темп зростання витрат на збут, темп зростання чисельності працівників, темп приросту обсягу продаж.

Для цього застосуємо функцію ЕСЛИ у програмі Microsoft Excel. Зазначимо, що ця функція використовується в Excel для вирішення багатьох завдань, вона перевіряє, чи виконується умова, і повертає одне значення, якщо воно виконується, й інше значення, якщо немає [МЕ]. Синтаксис функції ЕСЛИ має такий вид:

ЕСЛИ (лог_вираз; [значення_якщо_істина];
[значення_якщо_брехня]) 2.2

де лог_вираз – це будь-яке значення або вираз, яке під час обчислення дає значення ІСТИНА або БРЕХНЯ.

У табл. 1 представлено формули, що використовувалися в Microsoft Excel.

Зазначимо, що для таких показників, як темп зростання витрат виробництва, темп зростання адміністративних витрат та темп зростання витрат на

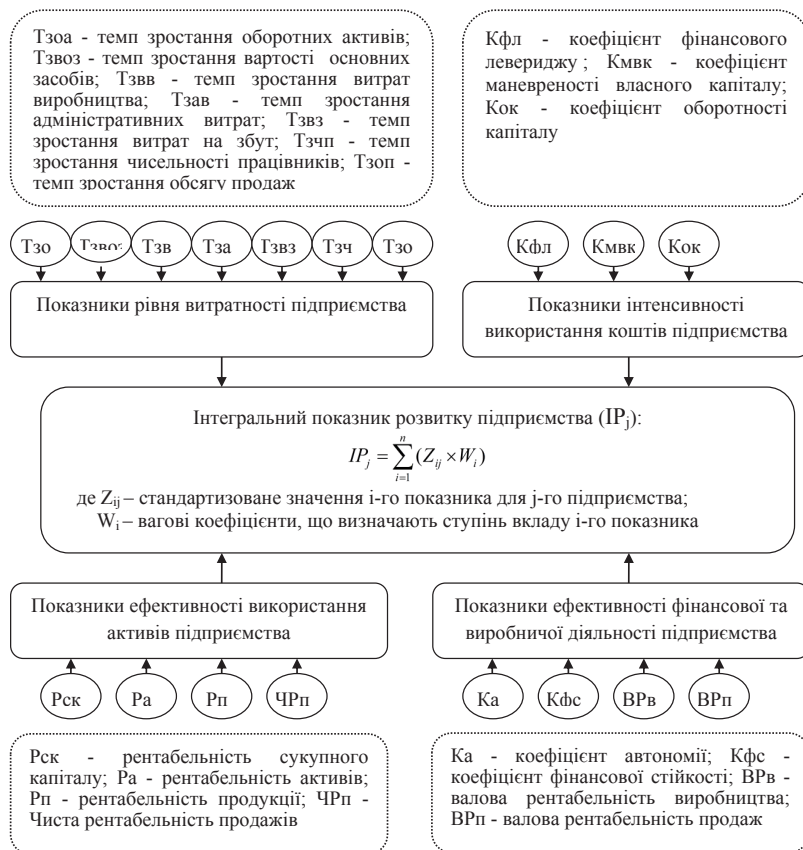


Рис. 1. Граф-модель визначення інтегрального показника рівня розвитку підприємства

збут, у формулі використовується дві умови. Пояснюється те тим фактом, що випереджальні темпи зростання адміністративних витрат та витрат на збут порівняно з темпами зростання собівартості реалізованої продукції товарів, робіт, послуг негативно характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства. А темп зростання витрат виробництва є позитивним у разі зростання обсягів виробництва.

Узагальнений аналіз показників, що належать до першого фактору та характеризують рівень витратності підприємства, на відповідність нормативній умові розвитку подано в табл. 2.

Наступними для аналізу на відповідність нормативній умові розвитку є показники другого фактору, що характеризують ефективність використання активів: рентабельність сукупного капіталу, рентабельність активів, рентабельність продукції та чиста рентабельність продажів. У табл. 3 представлено формули, що використовувалися в Microsoft Excel.

Що стосується показників рентабельності, то зазначимо, що нормативного значення для коефіцієнтів рентабельності не існує, але є загальне правило: чим вище значення коефіцієнту, тим краще. Тому, враховуючи завдання дослідження, їх нормативною умовою розвитку буде максимізація показника, більшого 1%. Акцентуємо увагу, що рентабельність сукупного капіталу є цікавим засобом оцінювання якості керування, адже одержання достатньо високого прибутку на засоби, вкладені в підприємство, залежить, головним чином, від винахідливості, майстерності і мотивації керівництва. На практиці цей показник становить великий інтерес для суб'єктів господарювання, оскільки він набагато надійніший від інших показників оцінювання фінансової стійкості підприємства, заснованих на співвідношенні окремих статей балансу.

Рентабельність активів показує, наскільки ефективно використовуються активи підприємства, її сприятливе значення зазвичай більше 14% [6].

Узагальнений аналіз показників, що належать до другого фактору та характеризують рівень ефективності використання активів підприємства, на відповідність нормативній умові розвитку подано в табл. 4.

Далі на відповідність нормативній умові розвитку проаналізуємо показники 3-го фактору, що характеризують інтенсивність використання коштів підприємства: коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт оборотності. У табл. 5 представлено формули, що використовувалися в Microsoft Excel.

Таблиця 1

Формули для показників із застосуванням функції ЕСЛИ в Excel

Показник	Формула	Пояснення
Темп зростання оборотних активів	= ЕСЛИ (ОА>1; "1"; "0")	якщо темп зростання оборотних активів > 1, то вираз ОА > 1 дасть значення 1, а якщо ОА < 1, то дасть значення 0
Темп зростання вартості основних засобів	= ЕСЛИ (ОЗ>1; "1"; "0")	якщо темп зростання вартості основних засобів > 1, то вираз ОЗ > 1 дасть значення 1, а якщо ОЗ < 1, то дасть значення 0
Темп зростання витрат виробництва	= ЕСЛИ (И(ВВ>ОВ); "0"; "1")	якщо темп зростання витрат виробництва > темпу зростання обсягу виробництва, то вираз дасть значення 0, а якщо навпаки – то значення 1
Темп зростання адміністративних витрат	= ЕСЛИ (И(АВ>Срп); "0"; "1")	якщо темп зростання адміністративних витрат > темпу зростання собівартості реалізованої продукції, то вираз дасть значення 0, а якщо навпаки – то значення 1
Темп зростання витрат на збут	= ЕСЛИ (И(ВЗ>Срп); "0"; "1")	якщо темп зростання витрат на збут > темпу зростання собівартості реалізованої продукції, то вираз дасть значення 0, а якщо навпаки – то значення 1
Темп зростання чисельності працівників	= ЕСЛИ (Чп>1; "1"; "0")	якщо темп зростання чисельності працівників > 1, то вираз Чп > 1 дасть значення 1, а якщо Чп < 1, то дасть значення 0
Темп приросту обсягу продаж	= ЕСЛИ (ОП>0; "1"; "0")	якщо темп приросту обсягу продаж > 0, то вираз ОП > 0 дасть значення 1, а якщо ОП < 0, то дасть значення 0

Таблиця 2

Узагальнений аналіз показників, що характеризують рівень витратності підприємства, на відповідність нормативній умові розвитку

Показник та рік підприємства	Темп зростання оборотних активів					Темп зростання вартості основних засобів					Темп зростання витрат виробництва					Темп зростання адміністративних витрат					Темп зростання витрат на збут					Темп зростання чисельності працівників					Темп приросту обсягу продаж				
	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15
ПАТ «ХЗЕМВ-1»	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХТЗ»	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Завод ім. Фрунзе»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Турбоагом»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Завод «Південкабель»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Електромашина»	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Червоний жовтень»	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Світло шахтаря»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХАРП»	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПрАТ «Завод «Трансв'язок»	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПрАТ «ХЗШП»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХАРТРОН»	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХАРВЕРСТ»	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХЕЛІЗ «Укрелектромаш»	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Примітка: 1 – показник відповідає нормативній умові розвитку; 0 – показник не відповідає нормативній умові розвитку

Таблиця 3

Формули для показників із застосуванням функції ЕСЛИ в Excel

Показник	Формула	Пояснення
Рентабельність сукупного капіталу	= ЕСЛИ (Рск>1; "1"; "0")	якщо рентабельність сукупного капіталу > 1%, то вираз Рск > 1 дасть значення 1, а якщо Рск < 1, то дасть значення 0
Рентабельність активів	= ЕСЛИ (Ра>1; "1"; "0")	якщо рентабельність активів > 1%, то вираз Ра > 1 дасть значення 1, а якщо Ра < 1, то дасть значення 0
Рентабельність продукції	= ЕСЛИ (Рп>1; "1"; "0")	якщо рентабельність продукції > 1%, то вираз Рп > 1 дасть значення 1, а якщо Рп < 1, то дасть значення 0
Чиста рентабельність продажів	= ЕСЛИ (ЧРп>1; "1"; "0")	якщо чиста рентабельність продажів > 1%, то вираз ЧРп > 1 дасть значення 1, а якщо ЧРп < 1, то дасть значення 0

Таблиця 4

Узагальнений аналіз показників, що характеризують рівень ефективності використання активів підприємства, на відповідність нормативній умові розвитку

Показник та рік	Темп зростання оборотних активів					Темп зростання вартості основних засобів					Темп зростання витрат виробництва					Темп зростання адміністративних витрат				
	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15
Підприємства	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
ПАТ «ХЗЕМВ-1»	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1
ПАТ «ХТЗ»	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
ПАТ «Завод ім. Фрунзе»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Турбоатом»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Завод «Південкабель»	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1
ПАТ «Електрома-шина»	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1
ПАТ «Червоний жов-тень»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Світло шахтаря»	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0
ПАТ «ХАРП»	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
ПрАТ «Завод «Трансв`язок»	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ПрАТ «ХЗШП»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХАРТРОН»	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХАРВЕРСТ»	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0
ПАТ «ХЕЛІЗ «Укрелек-тромаш»	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0

Примітка: 1 – показник відповідає нормативній умові розвитку; 0 – показник не відповідає нормативній умові розвитку

Таблиця 5

Формули для показників із застосуванням функції ЕСЛИ в Excel

Показник	Формула	Пояснення
Коефіцієнт фінансового левериджу	=ЕСЛИ(И(Кфл<1; Кфл >0);"1";"0")	якщо коефіцієнт фінансового левериджу < 1 та більше 0, то вираз Кфл < 1 дасть значення 1, а якщо Кфл > 1, то дасть значення 0
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	= ЕСЛИ (Км>0,1; "1"; "0")	якщо коефіцієнт маневреності власного капіталу > 0,1, то вираз Км > 0,1 дасть значення 1, а якщо Км < 0,1, то дасть значення 0
Коефіцієнт оборотності капіталу	= ЕСЛИ (Кок>1; "1"; "0")	якщо рентабельність продукції > 1%, то вираз Кок > 1 дасть значення 1, а якщо Кок < 1, то дасть значення 0

Для коректного застосування формул зазначимо таке: коефіцієнт фінансового левериджу характеризує відношення довгострокових зобов'язань до джерел власних коштів підприємства, тому його нормативне значення не повинно бути більшим за 1; коефіцієнт маневреності власного капіталу характеризує частку власних оборотних активів у власному капіталі, нормальним його значенням є > 0,1; коефіцієнт оборотності капіталу відображає кількість оборотів, що їх роблять кошти підприємства за аналізованій період, нормативною умовою розвитку є максимізація показника.

Узагальнений аналіз показників, що належать до третього фактору та характеризують інтенсивність

використання коштів підприємства, на відповідність нормативній умові розвитку подано в табл. 6.

Наступними для аналізу на відповідність нормативній умові розвитку є показники четвертого фактору, що характеризують ефективність виробничої та фінансової діяльності підприємства: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стійкості, валова рентабельність виробництва, валова рентабельність продаж. У табл. 7 представлено формули, що використовувалися в Microsoft Excel.

Зазначимо, що коефіцієнт автономії характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна. Його нормальне мінімальне значення орієнтовано оцінюється на

Таблиця 6

Узагальнений аналіз показників, що характеризують інтенсивність використання коштів, на відповідність нормативній умові розвитку

Показник та рік	Коефіцієнт фінансового левериджу					Коефіцієнт маневреності власного капіталу					Коефіцієнт оборотності капіталу				
	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15
Підприємства															
ПАТ «ХЗЕМВ-1»	1	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0
ПАТ «ХТЗ»	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1
ПАТ «Завод ім. Фрунзе»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Турбоатом»	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0
ПАТ «Завод «Південкабель»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Електромашина»	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Червоний жовтень»	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1
ПАТ «Світло шахтаря»	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0
ПАТ «ХАРП»	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0
ПрАТ «Завод «Трансв'язок»	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
ПрАТ «ХЗШП»	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХАРТРОН»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0
ПАТ «ХАРВЕРСТ»	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
ПАТ «ХЕЛІЗ «Укрелектромаш»	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Примітка: 1 – показник відповідає нормативній умові розвитку; 0 – показник не відповідає нормативній умові розвитку

Таблиця 7

Формули для показників із застосуванням функції ЕСЛИ в Excel

Показник	Формула	Пояснення
Коефіцієнт автономії	= ЕСЛИ (Ка>0,5; "1"; "0")	якщо коефіцієнт автономії > 0,5, то вираз Ка > 0,5 дасть значення 1, а якщо Ка < 0,5, то дасть значення 0
Коефіцієнт фінансової стійкості	= ЕСЛИ (Кфс>0,9; "1"; "0")	якщо коефіцієнт фінансової стійкості > 0,9 то вираз Кфс > 0,9 дасть значення 1, а якщо Ка < 0,9, то дасть значення 0
Валова рентабельність виробництва	= ЕСЛИ (ВРв>1; "1"; "0")	якщо валова рентабельність виробництва > 1%, то вираз ВРв > 1 дасть значення 1, а якщо ВРв < 1, то дасть значення 0
Валова рентабельність продаж	= ЕСЛИ (ВРп>1; "1"; "0")	якщо валова рентабельність продаж > 1%, то вираз ВРп > 1 дасть значення 1, а якщо ВРп < 1, то дасть значення 0

рівні 0,5, що припускає забезпеченість позикових коштів власними. Однак у ході оцінки цього коефіцієнта необхідно приймати до уваги галузеву приналежність підприємства. Так, машинобудівні підприємства повинні мати більш високе значення коефіцієнта автономії через більш високу питому вагу необоротних активів у структурі балансу, тому його нормативною умовою розвитку буде значенням більше 0,5. Коефіцієнт фінансової стійкості дає змогу виявити, яка частина активів фінансується за рахунок довгострокових джерел фінансування: власного капіталу та довгострокових позикових фінансових ресурсів. Високе значення показника свідчить про низький рівень ризику втрати платоспроможності та хороші перспективи функціонування підприємства. Нормативним є значення 0,9 та більше. Що стосується валової рентабельності виробництва та валової рентабельності продаж, як було сказано раніше, нормативного значення для коефіцієнтів рентабельності не існує, але чим вище значення коефіцієнту, тим краще, тому їх нормативною умовою розвитку є максимізація показника, більшого 1%.

Узагальнений аналіз показників, що належать до четвертого фактору та характеризують ефективність фінансової та виробничої діяльності підприємства, на відповідність нормативній умові розвитку подано в табл. 8.

Таким чином, для визначення міри центральної тенденції відповідності підприємства нормативній умові розвитку (тобто розрахунку числа, що дасть змогу описати безліч значень одним-єдиним числом) використаємо середнє арифметичне. Для візуалізації результатів представимо рівень відповідності досліджуваних підприємств нормативній умові розвитку у відсотках на рис. 2.

З аналізу рис. 2 визначимо таке: за аналізованими показниками оцінки розвитку підприємства на 100% відповідає нормативній умові розвитку ПАТ «Завод ім. Фрунзе» у 2011 р., про що свідчать позитивні значення показників. Також високим рівнем відповідності нормативній умові розвитку (більше 75%) характеризуються такі підприємства, як: ПАТ «ХЗЕМВ-1» (2012, 2014–2015 рр.), ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Завод «Південкабель» (2011, 2015 рр.), ПАТ «Електромашина» (2012–2013 рр.), ПАТ «Червоний жовтень» (2013–2014 рр.), ПАТ «Світло шахтаря» (2011–2012 рр.), ПрАТ «ХЗШП» (2015 р.), ПАТ «ХАРТРОН» (2014 р.) та ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод» (2011 р.). Усі інші підприємства мають незадовільні значення показників, за яких мови про розвиток не може йти. Так, низький рівень відповідності нормативній умові розвитку має ПАТ «ХТЗ» (2012–2013, 2015 рр.), ПАТ «ХАРП» (2012–2013, 2015 рр.), ПрАТ «Завод

«Трансв'язок» (2013 р.), ПАТ «ХАРВЕРСТ» (2014–2015 рр.), ПАТ «ХЕЛІЗ «Укрелектромаш» (2012–2014 рр.) та ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод» (2012–2015 рр.).

Поступове зростання ефективності діяльності та підвищення стабільності спостерігається на ПАТ «Завод «Південкабель» (починаючи з 2013 р.), ПрАТ «ХЗШП»

(з 2011 р.), ПАТ «ХЕЛІЗ «Укрелектромаш» (з 2013 р.). Різке зменшення рівня відповідності нормативній умові розвитку характерно для ПАТ «Світло шахтаря» (починаючи з 2012 р.), ПАТ «ХАРП» (з 2011 р.), ПАТ «ХАРВЕРСТ» (з 2013 р.).

Зазначимо, що стабільне функціонування ПАТ «Турбоатом» та ПАТ «Завод ім. Фрунзе» є

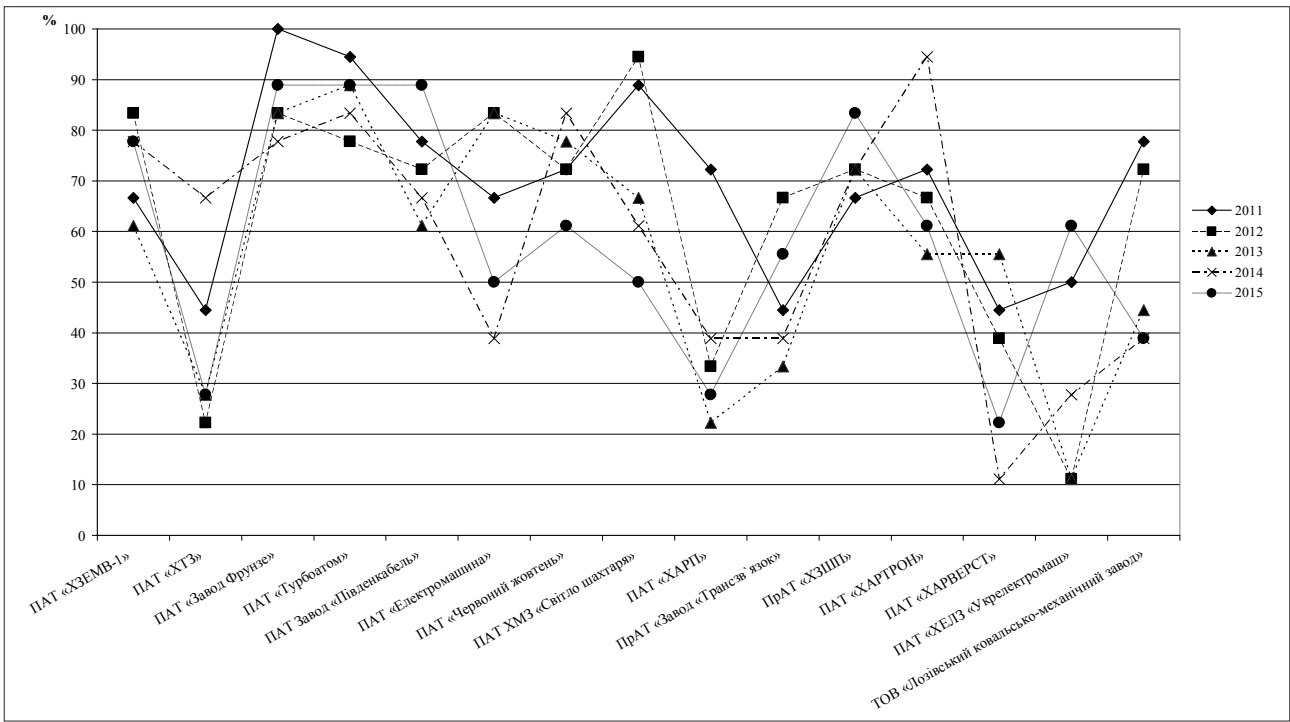


Рис. 2. Рівень відповідності підприємств нормативній умові розвитку

Таблиця 8

Узагальнений аналіз показників, що характеризують ефективність фінансової та виробничої діяльності підприємства, на відповідність нормативній умові розвитку

Показник та рік	Коефіцієнт автономії					Коефіцієнт фінансової стійкості					Валова рентабельність виробництва					Валова рентабельність продаж				
	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15
Підприємства																				
ПАТ «ХЗЕМВ-1»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХТЗ»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0
ПАТ «Завод ім. Фрунзе»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Турбоатом»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Завод «Південкабель»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Електромашина»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Червоний жовтень»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «Світло шахтаря»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХАРП»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1
ПрАТ «Завод «Трансв'язок»	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПрАТ «ХЗШП»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ПАТ «ХАРТРОН»	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1
ПАТ «ХАРВЕРСТ»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0
ПАТ «ХЕЛІЗ «Укрелектромаш»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Примітка: 1 – показник відповідає нормативній умові розвитку; 0 – показник не відповідає нормативній умові розвитку

циклічним, але з високим рівнем відповідності нормативній умові розвитку.

Висновки. Таким чином, представлений методичний підхід ґрунтується на використанні факторного аналізу, який підвищив обґрунтованість систематизації ключових показників, що стосуються аналізу розвитку підприємства, та дав змогу комплексно оцінити розвиток підприємства завдяки розрахунку відповідних інтегральних показників, що в підсумку дасть змогу розробити конкретні рекомендації щодо обґрунтування стратегії розвитку на досліджуваних машинобудівних підприємствах, яка сприятиме стабілізації процесів їх функціонування та підвищенню рівня їх розвитку. Це посилюється також проведенням аналізом показників на відповідність нормативній умові розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушків Б.М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / Б.М. Андрушків, Л.Я. Малюта, Л.М. Мельник. – Тернопіль : ТНТУ, 2010 – 271 с.
2. Виниченко Е.Н. Оценка состояния и динамики социально-экономического развития предприятия / Е.Н. Виниченко // Академічний огляд. – 2015. – № 2(43). – С. 68–84.
3. Должанський І.З. Стратегія управління діяльністю підприємства на основі збалансованої системи показників : [монографія] / І.З. Должанський, І.М. Ягнюк. – Донецьк : СГД Купріянов В.С., 2012. – 213 с.
4. Калинеску Т.В. Анализ и оценка уровня социально-экономического развития предприятия / Т.В. Калинеску, Е.А. Недобега // Бізнесінформ. – 2011. – № 2(2). – С. 117–119.
5. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.
6. Кизим М.О. Збалансована система показників : [монографія] / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. – Харків : ІНЖЕК, 2007. – 192 с.
7. Лепейко Т.І. Комплексна оцінка рівня розвитку промислових підприємств / Т.І. Лепейко, А.М. Баланович // Проблеми економіки. – 2016. – №4. – С. 136–143.
8. Мельник О.Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів : [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів : Укрпол, 2009. – 188 с.
9. Олійник Л.Г. Методи оцінки та вибір показників ефективності науково-технічного розвитку підприємств / Л.Г. Олійник // Наукові праці НУХТ. – 2010. – Т. 1. – № 34. – С. 77–79.
10. Побережний Р.О. Формування стратегії розвитку машинобудівного підприємства на основі збалансованої системи показників : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Р.О. Побережний ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків, 2015. – 363 с.
11. Самуляк В.Ю. Оцінювання рівня розвитку підприємства / В.Ю. Самуляк, Р.В. Фещур // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – 2008. – № 633. – С. 627–636.
12. Степанова Т.А. Формирование стратегии развития предприятия в условиях изменчивой внешней среды / Т.А. Степанова, А.С. Квилинский, О.В. Сюзьева // Наукові праці ДонНТУ. Серія «Економічна». – 2009. – № 36–1. – С. 147–154.

УДК 339.13.012.1:351.758.3

Давидова О.Ю.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри готельного і ресторанного бізнесу
Харківського державного університету харчування та торгівлі

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Статтю присвячено науково-теоретичному обґрунтуванню методичного підходу до визначення ризиків ресторанного господарства, а також процесу їх управління. Визначено основні ризики загальноекономічного та специфічного характеру для закладів ресторанного господарства в Україні. Проаналізовано заходи щодо мінімізації втрат від цих ризиків. Проведено огляд ресторанного ринку за останні п'ять років. Доведено, що найбільший вплив на функціонування закладів ресторанного господарства чинять загальноекономічні ризики. Проведено аналіз варіантів відкриття закладів ресторанного господарства. Визначено основні напрями ефективного управління в умовах ризику. Виділено ключові фактори управління ризиками в ресторанному бізнесі.

Ключові слова: ресторанне господарство, заклад, підприємство, ризик, управління ризиками, ефективність, конкурентоспроможність, продукція, послуги.

Давыдова О.Ю. КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена научно-теоретическому обоснованию методического подхода к определению рисков ресторанного хозяйства, а также процесса их управления. Определены основные риски общеэкономического и специфического характера для учреждений ресторанного хозяйства в Украине. Проанализированы мероприятия по минимизации потерь от этих рисков. Проведен обзор ресторанного рынка за последние пять лет. Доказано, что наибольшее влияние на функционирование учреждений ресторанного хозяйства оказывают общеэкономические риски. Проведен анализ вариантов открытия учреждений ресторанного хозяйства. Определены основные направления эффективного управления в условиях риска. Выделены ключевые факторы управления рисками в ресторанном бизнесе.

Ключевые слова: ресторанное хозяйство, учреждение, предприятие, риск, управление рисками, эффективность, конкурентоспособность, продукция, услуги.

Davydova O.Y. KEY FACTS OF RISK MANAGEMENT AT RESTAURANT ENTERPRISES

The article is devoted to the scientific and theoretical substantiation of the methodical approach to the definition of the risks of the restaurant industry, as well as the process of their management. The main risks of the general economic and specific nature of the restaurants in Ukraine are determined. Measures are taken to minimize losses from these risks. A review of the restaurant market over the last five years has been conducted. It has been proved that the greatest impact on the functioning of the restaurants has a general economic risk. The analysis of variants of opening of restaurants of restaurant establishments is carried out. The basic directions of effective management in risk conditions are determined. The key factors of risk management in the restaurant business are highlighted.

Keywords: restaurant management, establishment, enterprise, risk, risk management, efficiency, competitiveness, products, services.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах будь-яка діяльність підприємства може супроводжуватися ризиками. Не є винятком і підприємства ресторанного бізнесу. Стабільне економічне становище підприємств індустрії гостинності значною мірою залежить від того, наскільки повно в його діяльності враховуються всі види наявних ризиків.

Особливість функціонування підприємства ресторанного господарства полягає у тому, що воно постійно знаходиться під впливом загальноекономічних та специфічних ризиків. Загальноекономічні ризики властиві підприємницькій діяльності в будь-якому навколишньому середовищі, а специфічні – характерні для української економіки та конкретного підприємства ресторанного господарства.

Господарючі суб'єкти функціонують у складній системі економічних взаємовідносин у сучасному світі, в умовах постійного зростання політичних та соціально-економічних ризиків. Із цієї причини керівництво підприємства ресторанного господарства, приймаючи рішення щодо вкладення інвестицій у впровадження інноваційних технологій, освоєння ринку, виробництво продукції та надання послуг, неодмінно стикається з проблемою невизначеності. Це свідчить про наявність факторів, ступінь впливу яких на діяльність підприємства непередбачувана, а результати дій, які є ключовими в системі управління підприємством, не детерміновані. За

цих умов керівництво закладу ресторанного бізнесу не завжди має чітку інформацію щодо процесу реалізації майбутнього проекту, а також пов'язаних із ним результатами та витратами. За таких умов надзвичайної актуальності набуває оволодіння ефективними методами управління ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти класифікації ризиків, їх сутності, методів управління ризиками, математичних моделей управління ризиками, визначення особливостей появи та впливу ризиків у різних видах діяльності висвітлювалися в працях відомих зарубіжних та українських науковців: Г.С. Гуріної [1], Р.Р. Ларіної [2], К.Д. Семенової, К.І. Тарасової [3], Ю.В. Литюги, Н.В. Ревуцької [4], Г.О. Швиданенко, Л.М. Приходько [5], А.В. Балахніної [6], В.С. Пономаренко, С.В. Кавун [7], В. Кравченко [8], Г.Р. Руденко [9], Й. Шумпетера [10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Світовою наукою та практикою накопичено значний досвід щодо класифікації ризиків, процесів та методів управління ризиками тощо. Проте визначення головних ризиків ресторанного бізнесу в Україні, заходів щодо мінімізації втрат від ризиків для підприємства індустрії гостинності з урахуванням динамічного впливу зовнішнього середовища залишаються недослідженими.

Мета статті полягає у науково-теоретичному обґрунтуванні методичного підходу до визначення

ризиків ресторанного господарства, їх впливу на конкурентоспроможність підприємств України, виділення ключових факторів управління ризиками в ресторанному бізнесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні п'ять років характеризуються нестабільністю ресторанного ринку. Так, у 2011 та 2012 рр. спостерігався підйом ресторанного бізнесу в зв'язку з проведенням в Україні Євро-2012. У Києві, наприклад, за ці два роки відкрилося 100 ресторанів. Така тенденція зберігалася й у 2013 р. Після чого відзначається спад діяльності закладів у цій сфері через події політичного та економічного характеру: революція, війна на сході, падіння гривні тощо, і з 2014 р. спостерігається падіння ресторанного ринку, яке триває й у 2015–2016 рр.

На початку 2014 р. ресторанний ринок нараховував 20 578 закладів, нині працюють близько 15 тис. підприємств [11]. Причинами скорочення ресторанів є не тільки економічні, але й політичні – це заклади, які розташовані на території Криму, Луганської та Донецької областей.

У Києві в 2013 р. серед закладів ресторанного господарства здійснювали діяльність 1 692 ресторани, наприкінці 2016 р. – понад 1 400. Тенденція скорочення кількості закладів спостерігається, також у Харкові, Дніпрі та інших містах України.

Через зростання цін на продукти та напої після девальвації гривні прибуток рестораторів знизився вдвічі. Ціни на продукцію підвищилися через інфляцію майже на 40%, відвідуваність із початку 2014 р. впала на 30%, але з 2015 р. вона підвищилася приблизно на 10%.

У 2015 р. ціни на продукцію закладів ресторанного господарства підвищилися в середньому на 30%, у 2016 р. – ще на 10–15%. При цьому сума середнього чеку збільшилася на 20–25%. Націнка на собівартість страви – це дохід, за рахунок чого існує ресторан, який становить на продукцію кухні від 150 до 200% (до кризи було 250–300%), на продукцію бару – 270–300% (було 350–400%). Для утримання бізнесу підприємці сплачують високі суми за оренду або купівлю приміщень для ресторанів, що також впливає на стабільність ринку.

Незважаючи на спад ресторанного бізнесу в останні роки, багато закладів ресторанного господарства продовжують успішно існувати на ринку.

Серед факторів, що найбільше вплинули на ринок ресторанного господарства в Україні, можна виділити такі: відсутність реформ у податковій системі, відсутність доступного кредитування, девальвація гривні, виведення капіталу з країни, високі тарифи на комунальні послуги, а також значне зменшення кількості компаній – імпортерів продуктів харчування (риби, морепродуктів, зелені, овочів, ягід, м'яса, сирів), що призвело до відсутності конкуренції на ринку імпортих продуктів і тим самим до подорожчання сировини.

Знизити ймовірність появи втрат від наслідків ризикових ситуацій дадуть змогу процеси попередження, аналізу та контролю. Керівництву кожного підприємства ресторанного господарства необхідно постійно осмислювати, структурувати, узагальнювати – управляти ризиками.

Ефективне управління ризиками означає виявлення, ідентифікацію, аналізування та регулювання тих ризиків, які можуть загрожувати майну та прибутковості підприємства ресторанного господарства. Розроблення шляхів та засобів мінімізації втрат, нейтралізації і компенсації негативних наслідків ризик-

рішень, страхування й інші можливості захисту від ризику розглядаються в ситуаційному менеджменті як необхідні умови формування та реалізації ризик-рішень і використовуються тією чи іншою мірою під час виконання робіт на кожній стадії процесу управління ризиком.

Зважена стратегія управління ризиками в процесі стратегічного розвитку підприємства базується на адаптивному підході до управління ризиками, якому притаманні господарські операції із середнім рівнем ризику, а також на збалансованій ризик-позиції підприємства, коли здійснюються тільки ті операції, у яких підвищення ризикованості компенсується адекватною зміною прибутковості [12, с. 283].

Управління ризиками базується на таких загальних принципах управління, як принципи системного підходу, оптимальності управління, ефективності управління, регламентації, формалізації, матеріального і морального стимулювання. До спеціальних принципів управління ризиками можна віднести принципи інформативності, прогнозованості, документування, інтеграції та принцип лояльного ставлення до ризиків.

Управління ризиками підприємства сфери гостинності є безперервним процесом, що має:

- охоплювати всі підрозділи підприємства ресторанного господарства;
- здійснюватися співробітниками на всіх рівнях підприємства;
- використовуватися під час розроблення та формування стратегії;
- передбачати аналіз портфеля ризиків на рівні підприємства;
- надавати керівництву підприємства певну гарантію досягнення цілей.

Управління і ризик – взаємопов'язані компоненти економічної системи. Ризики є дуже складною категорією в системі управління. Загалом під ризиком розуміють можливу небезпеку втрат, яка зумовлена специфікою тих чи інших явищ природи та видів діяльності суспільства [13, с. 145]. Як економічна категорія ризик – це явище, яке може відбутися або може не відбутися.

Ризик є базовою властивістю будь-якої економіки, він буде наявним завжди, але попередженням ризиків необхідно систематично займатися та розробляти і впроваджувати заходи щодо їх недопущення. На кожному підприємстві ресторанного господарства є своя ризикова специфіка. Склад і величина багатьох ризиків піддаються впливу з боку управлінців, від яких істотно залежать наслідки ймовірних, але не обов'язкових подій.

Підприємствам ресторанного господарства властиві загальноекономічні та специфічні ризики. Загальноекономічні ризики, що можуть мати місце в галузі ресторанного господарства, наведено на рис. 1.

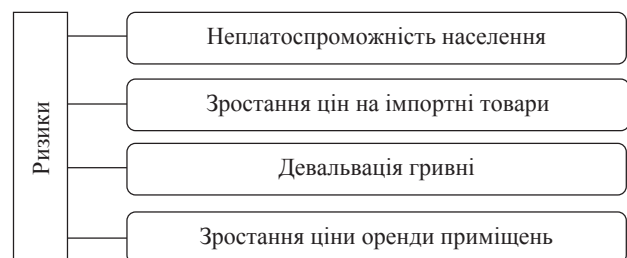


Рис. 1. Основні загальноекономічні ризики ресторанної сфери

Найбільш впливовим на ресторанный ринок є економічний ризик: неплатоспроможність населення, зростання курсу долара та девальвація гривні.

З початку 2014 р. ціни на імпортні продукти підвищилися в 2–2,5 рази. Девальвація призвела до жорстких внутрішніх перетворень у ресторанах, активної роботи з меню, обслуговуючим персоналом тощо. Це також стало причиною широкого використання українських локальних продуктів, які застосовуються не тільки в демократичному, а й у преміум-сегменті. Наприклад, з'явилися компанії, які завозять на український ринок зелену каву, обсмажують її та реалізують за закупівельною ціною, яка в два рази нижче, ніж на брендові сорти.

Ще одним із головних чинників, який призвів до закриття багатьох ресторанів, стало зростання ціни оренди. Це організаційний і комерційний ризик (рис. 2).

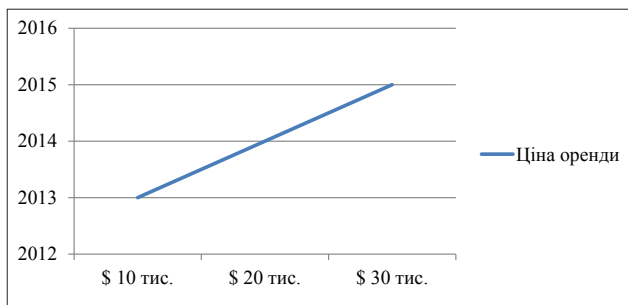


Рис. 2. Динаміка ціни оренди приміщень для закладів ресторанного господарства

В Україні оренда традиційно орієнтується на курс долара. На момент початку кризи орендні ставки в Києві були дещо завищені – приблизно в два рази вище, ніж у Східній Європі, наприклад у Польщі. За оренду 1 кв. м у центрі столиці ресторатори платили \$100–150. Такою ж ціна була в Одесі. У Харкові, Дніпрі, Львові оренда становила близько \$70–100 за 1 кв. м.

На початку 2014 р. за курсу 8 грн. за \$1 приміщення у центрі Києва здавалися за \$ 20 тис., восени за курсу 15 грн. за \$1 ціна підвищилася до \$ 30 тис. Таке підвищення цін на оренду приміщень під заклади ресторанного господарства призвело до закриття низки ресторанів. Близько двох років ці приміщення були порожніми, й орендодавці були змушені знизити ціни на оренду, фіксувати оренду в гривні та погоджуватися на відсоток від доходу – від 10% до 20%. Падіння орендних ставок, яке тривало 2016 р., призвело до активного відкриття нових закладів.

Заклади ресторанного господарства, які різко підняли ціни на продукцію та послуги в 2014 р., втратили своїх споживачів, і навіть після зниження цін відвідувачі не повернулися, що призвело до значного зниження ефективності діяльності підприємств.

Перестали існувати такі ресторани, де основою меню був імпортний складник. Наприклад, із ринку витиснулися такі російські мережі ресторанів японської кухні, як «Якіторія» та «Планета суші». Під загрозою закриття були й кафе мережі «СушіЯ», але залишилися на ринку завдяки зниженню цін.

Слід зазначити, що наслідки кризи 2014–2015 рр. відрізняються від кризи 2008–2009 рр. Минула криза торкнулася ресторанів середньої цінової категорії, оскільки їх основні споживачі – представники середнього класу, при цьому елітні та дешеві ресторани майже не втратили відвідувачів. Тепер криза впли-

нула на заклади нижньої цінової категорії та елітні ресторани. Останні втратили до половини споживачів. Так, через різке зменшення потоку відвідувачів в столиці закритися ресторан «Егоїст», деякі ресторани мережі «Козирна карта».

Із тієї ж причини стали закриватися і заклади нижньої цінової політики. Їх споживачі – люди з невеликим доходом – значно скоротили бюджет на харчування поза домом. Ресторанів середньої цінової категорії криза торкнулася менше. Споживачі продовжують їх відвідувати.

Відбулася зміна пріоритетів під час вибору ресторану. Так, у 2014 р. головним фактором вибору була ціна, а потім – якість і сервіс, у 2015 р. споживачі віддають перевагу ресторанам, де смачна їжа, високоякісний сервіс, музичні та розважальні програми. Відвідувачі стають все більш вимогливими, що спонукає рестораторів упроваджувати інноваційні технології та підтримувати на високому рівні якість послуг.

Одна з тенденцій минулого року – експансія рестораторів з інших міст, у тому числі з Криму та Східного регіону, які мають намір знайти місце на ресторанному ринку столиці.

У 2016 р. у Києві та інших обласних центрах України знайшли розповсюдження бари, кав'ярні та заклади швидкого обслуговування через зацікавленість до них молоді та ділових людей.

Попит на ресторани прямо пропорційний доходам. Кілька років тому проекти окупалися за 6–24 місяці, нині цей показник становить три–шість років.

Проведені дослідження діяльності підприємств ресторанного господарства України дали змогу виявити такі специфічні ризики, виникнення яких є можливим:

- ризик отримання від постачальників некомплектного набору або неякісних сировини та напівфабрикатів (неперевірені постачальники, невідповідність сортності (категорійності) сировини зазначеним у договорі поставки);

- ризик збоїв у постачальницькій діяльності підприємства ресторанного господарства через проблеми, пов'язані з транспортуванням сировини та напівфабрикатів (низька безпека перевезення вантажів, затримка проходження митного контролю, із браком власних транспортних засобів, із вибором нераціонального маршруту або способу транспортування);

- ризик збоїв у наданні послуг ресторанного господарства через несвоєчасне постачання необхідних сировини та напівфабрикатів (низький запас сировини та напівфабрикатів у зв'язку з нетривалістю зберігання або недостатньою площею складських приміщень);

- ризик відмови споживача від отриманої страви або послуги ресторанного господарства (затримка подання страв, недотримання температурного режиму подавання страв, неввічливе ставлення обслуговуючого персоналу до споживача, неякісне обслуговування споживача, у поданій страві виявлені сторонні предмети тощо);

- ризик відмови споживача оплачувати отримані послуги ресторанного господарства (особистісні якості споживача – непорядність);

- ризик отруєння споживачів (халатність виробничого персоналу, неякісна сировина, недотримання технологічного режиму тощо).

Керівники та менеджери закладів ресторанного господарства знаходяться у постійному пошуку креативних ідей та підходів до ведення бізнесу. Вони

ретельно та зважено приймають бізнес-рішення та приділяють особливу увагу розробленню бізнес-плану. Через неграмотне складання бізнес-плану висока ймовірність (близько 80%) закриття закладів ресторанного господарства в перші два роки роботи.

Досліджені варіанти відкриття ресторанів для середнього класу відвідувачів:

- відкриття з орендою приміщень – \$200 тис.
- відкриття з покупкою готового ресторану – \$450 тис.;
- відкриття з будівництвом нового закладу – від \$500 тис.;
- відкриття з покупкою франчайзингу – до \$100 тис.

Кожний із наведених варіантів відкриття закладів ресторанного господарства має переваги та недоліки.

Відкриття закладу ресторанного господарства з орендою приміщень має на увазі щомісячну плату за оренду приміщень, при цьому плата може становити відсоток від прибутку. За такого варіанту ресторатор має відносну свободу вибору місця розташування ресторану.

Відкриття з покупкою готового ресторану є доцільним, якщо підприємець має намір вкласти гроші у власний бізнес, але не зовсім компетентний у питаннях облаштування залу, виробництва (цехів), складських приміщень тощо. Такий варіант відкриття закладу ресторанного господарства є ефективним у разі кваліфікованого та грамотного підходу до ведення бізнесу.

Відкриття закладу ресторанного господарства з будівництвом нової будівлі є доцільним, якщо підприємець є кваліфікованим фахівцем у галузі, або має надійних спеціалістів ресторанної справи і зможе грамотно організувати весь процес функціонування підприємства. Незважаючи на велику вартість відкриття, цей варіант може стати ефективним у разі високої кваліфікації та досвіду підприємця і його команди. Перевагами такого проекту є орієнтація на конкретний сегмент ринку та вибір місця під забудову.

Відкриття закладу ресторанного господарства з покупкою франшизи також ефективний варіант. Підприємець сплачує роялті власникові бренду, але відоме ім'я дасть змогу забезпечити зацікавленість споживачів до закладу. При цьому закладу треба мати висококваліфікований виробничий та обслуговуючий персонал.

Отже, кваліфікований та грамотний підхід до планування діяльності закладу ресторанного господарства може створити конкурентні переваги та забезпечити конкурентоспроможність на ринку.

Для обрання оптимальної сукупності методів управління ризиками, необхідно оцінити низку чинників:

- варіант відкриття закладу ресторанного господарства;
- умови процесу діяльності підприємства;
- наявність власних вільних коштів;
- ступінь впливу зовнішніх, загальноекономічних ризиків;
- ступінь впливу специфічних ризиків, характерних для підприємств ресторанного господарства;
- вартість послуг страхування, страхового капіталу;
- ймовірність, розмір та специфіку ризику;
- передбачуваність ризику;
- якості та можливість персоналу закладу ресторанного господарства.

У результаті проведених досліджень виділені ключові фактори управління ризиками в ресторанному бізнесі з урахуванням перспектив розвитку його інфраструктурного забезпечення:

1. Створення у центральному офісі ресторану підрозділу (або найм відповідальної особи), який займатиметься питаннями управління ризиками.
2. Замовники процесу управління ризиками повинні чітко визначитися з концепцією та цілями ресторану.
3. Кваліфіковане, грамотне формування організаційної структури ресторану.
4. Розроблення політики в галузі управління ризиками.
5. Створення карти ризиків закладу ресторанного господарства.
6. Забезпечення фінансування ризиків, розроблення механізму хеджування ризиків.
7. Розроблення стратегії управління ризиками.
8. Створення механізмів для оперативного управління ризиками.
9. Побудова системи моніторингу процесу управління ризиками.

Висновки. У ситуації, коли універсальним законом економіки є невизначеність кінцевого результату інвестицій, суб'єкту економіки, який намагатиметься уникнути ризиків, необхідно передбачити шляхи, які дадуть змогу не втратити інвестиції. У зв'язку із цим, аналіз та облік невизначеностей та ризиків під час відкриття та процесу діяльності закладу ресторанного господарства передбачає поглиблене вивчення максимально можливих неконтрольованих факторів, здатних вплинути на функціонування підприємства та вибір найбільш дієвих і оптимальних за витратами методів та технологій оцінки, аналізу, обліку, управління, зниження та оптимізації ризиків підприємства ресторанного бізнесу.

Проведений огляд ресторанного ринку за останні п'ять років довів, що рівень закладів ресторанного господарства за останні три роки значно знизився. Багато ресторанів перейшли на використання локальних продуктів та мінімалістичний дизайн.

Керівники закладів індустрії гостинності України розробляють заходи щодо утримання на ринку шляхом надання споживачам високоякісних послуг ресторанного господарства. Нестабільність ринку призводить до змін системи управління ризиками. Господарючі суб'єкти у сфері ресторанного бізнесу переходять від одного методу управління ризиками до іншого для збереження конкурентних позицій на ринку.

Проведений аналіз варіантів відкриття закладів ресторанного господарства довів, що у кожного варіанту є переваги та можливі ризики, але за кваліфікованого підходу до організації діяльності підприємства, грамотного планування процесу ведення бізнесу будь-який варіант є доцільним та ефективним.

Виділені ключові фактори управління ризиками у ресторанному бізнесі з урахуванням перспектив розвитку його інфраструктурного забезпечення та динамічного впливу зовнішнього середовища.

Розглянутий процес управління ризиками дасть змогу підприємствам ресторанного господарства ефективно регулювати та передбачити ступінь їх впливу. В стратегічному аспекті прийняття ризику дасть змогу підприємствам ресторанного бізнесу отримати довгострокові конкурентні переваги, оскільки забезпечить реалізацію процесу діяльності. Налагодження системи оперативного врахування ризику на етапах управління діяльністю підприєм-

ства дасть змогу ефективно запобігати негативним впливам від ризику.

Подальших досліджень потребує процес розроблення системи управління ризиками підприємств ресторанного господарства, формування заходів щодо підвищення ефективності управління в умовах ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуріна Г.С. Ідентифікація логістичних ризиків авіакомпанії / Г.С. Гуріна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9(39). – С. 144–149.
2. Ларіна Р.Р. Формування та забезпечення надійності регіональних логістичних систем : [монографія] / Р.Р. Ларіна. – Донецьк : Норд-Пресс, 2005. – 284 с.
3. Семенова К.Д. Виявлення та оцінка ризиків як елемент забезпечення конкурентоспроможності підприємства / К.Д. Семенова, К.І. Тарасова // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / за заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – С. 337–352.
4. Литюга Ю.В. Ризики інноваційної діяльності та сучасні аутсорсингові моделі її здійснення / Ю.В. Литюга, Н.В. Ревуцька // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. праць / гол. ред. А.П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2012. – № 30. – С. 61–67.
5. Швиданенко Г.О. Оптимізація бізнес-процесів: [навч. посіб.] / Г.О. Швиданенко, Л.М. Приходько. – К. : КНЕУ, 2012. – 487 с.
6. Балахініна А.В. Управління підприємством в умовах невизначеності та ризику / А.В. Балахініна // Управління розвитком. – 2011. – № 20. – С. 159.
7. Пономаренко В.С. Концептуальні основи економічної безпеки : [монографія] / В.С. Пономаренко, С.В. Кавун. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 256 с.
8. Кравченко В. Розробка сучасного стандарту з управління ризиками – важливий чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності в Україні / В. Кравченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2008. – Вип. 17. – С. 159–166.
9. Руденко Г.Р. Теоретичні основи управління ризиками в інноваційній діяльності вітчизняних підприємств / Г.Р. Руденко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 16. – С. 447–452.
10. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. Шумпетер ; предисл. В.С. Автономова. – М. : ЕКСМО, 2007. – 864 с.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Донець Л.І. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків : [навч. посіб.] / Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Баранцева [та ін.]. – К. : ЦУЛ, 2002. – 457 с.
13. Пономаренко В.С. Концептуальні основи економічної безпеки : [монографія] / В.С. Пономаренко, С.В. Кавун. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 256 с.

УДК 339.138

Дейнега О.В.

кандидат економічних наук,
проректор із наукової роботи

Рівненського державного гуманітарного університету

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ОЦІНОК НЕГЕНТРОПІЇ СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено оцінюванню рівня негентропії середовища господарювання машинобудівних підприємств. Розглянуто наявні підходи до оцінювання стану негентропії. Описано методiku визначення інформаційних оцінок негентропії середовища підприємств. Розраховано рівні негентропії середовища функціонування машинобудівних підприємств Рівненської області.

Ключові слова: інформація, визначеність, негентропія, негентропія середовища підприємств, машинобудівні підприємства.

Дейнега А.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ОЦЕНОК НЕГЭНТРОПИИ СРЕДЫ ДЛЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена оценке уровня негентропии среды хозяйствования машиностроительных предприятий. Рассмотрены существующие подходы к оценке состояния негентропии. Описана методика определения информационных оценок негентропии среды предприятий. Рассчитаны уровни негентропии среды функционирования машиностроительных предприятий Ровенской области.

Ключевые слова: информация, определенность, негентропия, негентропия среды предприятий, машиностроительные предприятия.

Deineha O.V. FORMING OF INFORMATIVE ESTIMATIONS OF NEGENTROPY OF ENVIRONMENT IS FOR MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article is sanctified to the evaluation of level of negentropy of environment of manage machine-building enterprises. Existent approaches are considered on the evaluation of the state of negentropy. Methodology of determination of informative estimations of negentropy of environment of enterprises is described. The even negentropies of environment of machine-building enterprises of the Rivne area are expected.

Keywords: information, definiteness, negentropy, negentropy of environment of enterprises, machine-building enterprises.

Постановка проблеми. Вирішальний вплив на обґрунтованість управлінських рішень, які приймаються у процесі виробничої діяльності менеджментом підприємств, має інформація. Її основною функцією є адекватне відображення змін середовища функціонування підприємств, адже «недооцінка факторів невизначеності може призвести до неправильної стратегії господарювання та зниження фінансово-економічних показників виробництва, а в умовах високої невизначеності – до повної відмови від науково обґрунтованого планування» [1, с. 132]. В умовах перехідної економіки явища невизначеності в економічному житті постійно відтворюються, і за всіх зусиль із боку суспільства їх не можна повністю усунути в економіці [2]. За таких умов інформаційна ентропія функціонування підприємств визначається як міра невизначеності стану системи (ринкового середовища) для користувача інформації, тобто власне для підприємства. Вона є максимальною, якщо про цю систему немає ніякої інформації і всі стани для користувача рівноймовірні. З отриманням нової інформації про систему її ентропія змінюється [3].

Присутність невизначеності в діяльності господарюючих суб'єктів або, іншими словами, ймовірного характеру в протіканні подій, пов'язаних із функціонуванням усіх елементів ринку зумовлює появу ризиків, нейтралізація яких під час формування управлінських рішень можлива за наявності якісної інформації. Саме тому оцінювання рівня негентропії середовища підприємств і ідентифікування можливих факторів впливу на неї, а отже, й можливості розроблення і реалізації ефективних управлінських рішень, які сприятимуть її зниженню, є важливим завданням менеджменту, що потребує нагального вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальну величину невизначеності, як правило, пропонується оцінювати, врахувавши фактори макросередовища, конкуренції, ринку та технологій [4].

У класичній теорії рішень розглядаються такі випадки прийняття рішень в умовах невизначеності [5–8]: коли ймовірності можливих варіантів обставини відомі; коли ймовірності можливих варіантів обставини не відомі, але є відомості про їх відносні значення; коли ймовірності можливих варіантів обставини не відомі, але існують принципи підходу до оцінки результату дій.

В інших джерелах пропонується такий підхід для визначення ступеня невизначеності: низька (зміни в навколишньому середовищі, що впливають на фактори невизначеності, низькі. Крім того, існує кілька елементів, які впливають на фактори невизначеності); помірна (така ситуація поєднує у собі високу складність і низький динамізм, низьку складність і високий динамізм); висока (у цій ситуації середовище дуже складне і динамічне, а взаємозв'язок між компонентами середовища й організації неясні) [4].

Ці підходи до оцінювання невизначеності (визначеності) середовища є досить поверхневими, вони використовують малу градацію оцінок, не дають змоги повною мірою виставити їх об'єктивний рівень, тому нами пропонується можливість застосування як показника впевненості під час прийняття рішень значення коефіцієнта негентропії.

Мета статті полягає у розробленні методики, за допомогою якої можна було б оцінювати рівень негентропії середовища функціонування підприємств, зокрема машинобудівних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невизначеність багатогранна у своєму прояві. Розрізняють невизначеність (недосконалість) наших знань про середовище, невизначеність дій конкурента чи партнера, а також невизначеність цілей. Найбільш складним видом невизначеності, що важко піддається економіко-математичному прогнозуванню, вважається невизначеність цілей. На практиці часто виникає ситуація, коли дослідник узагалі не може

точно сформулювати мету чи цілі, які варто було б досягнути [9, с. 10–11]. Інформацію визначеного рівня якості Л. Брілліоен розглядав як від'ємну ентропію, чи негентропію, і вважав, що міра інформації є еквівалентом приросту негентропії [10].

Показник негентропії – це параметр, який характеризує міру визначеності в певній галузі. Відповідно, визначеність буде залежати від корисності інформації, а показником негентропії виступатиме значення показника корисності інформації, оскільки чим кориснішою є інформація, тим меншою є невизначеність прийняття певного управлінського рішення, та навпаки.

Результати проведеного аналізу теоретико-методологічних підходів до оцінювання корисності інформації [3; 10–12] дають підстави стверджувати, що на корисність інформації передусім впливають тезаурус споживача, відповідність інформації системі показників, які визначають її якість, а також важливість проблеми, для вирішення якої дана інформація буде використовуватися, що впливатиме безпосередньо на величину очікуваного ефекту від її використання. Вплив останнього фактору реально оцінити майже неможливо, тому приймається, що дана величина для певного виду економічної діяльності є умовно постійною, а тому її зміна з часом має нульову динаміку.

Для визначення якості економічної інформації переважно використовуються два методи:

1. Проведення експертного оцінювання рівня якості інформації із подальшим розрахунком вагомості показників та їх бальних оцінок [13]. Причому буде враховуватися, що для економічної інформації на відміну від інших її видів кількість (повнота) не є визначальним показником її якості.

2. Визначення коефіцієнту якості інформації з урахуванням того, що основними показниками якості економічної інформації більшість науковців вважає своєчасність, повноту та достовірність.

Як превалюючий приймається другий варіант, оскільки в його основу покладено переважно об'єктивне оцінювання.

Повнота економічної інформації визначається на основі відомостей про кількість джерел інформації та їх фінансової й організаційної доступності для споживача, а також частоти появи певного виду галузевої інформації в окремих її джерелах за певний період.

Достовірність економічної інформації визначається, насамперед, тим, наскільки можна довіряти цій інформації, що, своєю чергою, буде залежати від того, наскільки є перевіреною окреме джерело інформації в певному періоді.

Своєчасність економічної інформації визначається конкретними інформаційними потребами системи управління, тобто її оптимальне значення для вирішення різних управлінських завдань може змінюватися. В професійній літературі переважно відзначається, що первинна інформація є більш своєчасною, ніж вторинна [11; 14–16], і причини такого стану речей очевидні. Проте вирішальним фактором, який визначає своєчасність інформації на всіх етапах її життєвого циклу, є ефективність організації системи управління підприємства у цілому, оскільки своєчасність інформації формується на різних етапах інформаційного забезпечення та залежить від оперативності збору даних, швидкості обробки та видачі інформації. Можливість побудови такої системи управління можуть реалізувати підприємства, які, згідно з результатами проведеного дослідження на ринку продукції машинобудування, мають сформовану структуру управління з налагодженими інформаційними зв'язками між окремими підрозділами й

окремими виконавцями, розвинену систему обліку та звітності, а також достатні фінансові можливості для отримання даних із серведища.

Тоді коефіцієнт негентропії $K_{\text{нег}}$ можна визначити, використовуючи таку залежність:

$$K_{\text{нег}} = K_{\text{повн}} * K_{\text{дост}} * K_{\text{тез}} * K_{\text{ев}}, \quad (1)$$

де $K_{\text{повн}}$ – коефіцієнт повноти інформації; $K_{\text{дост}}$ – коефіцієнт достовірності інформації; $K_{\text{тез}}$ – тезаурус споживача інформації (підприємства); $K_{\text{ев}}$ – коефіцієнт своєчасності інформації.

Коефіцієнт повноти інформації загалом може бути розрахований так:

$$K_{\text{повн}} = \int K_{\text{Ni}}(t) * D_{\text{oi}}(t) * D_{\text{fi}}(t) * K_{\text{tpi}}(t) dt, \quad (2)$$

де K_{Ni} – коефіцієнт, що враховує частку кількості альтернативних і-тих джерел у загальній кількості джерел інформації за певний період t ; D_{oi} – організаційна доступність інформації, яку містить і-те джерело, за певний період t ; D_{fi} – фінансова доступність джерела інформації в певному періоді t ; K_{tpi} – коефіцієнт, що враховує частоту появи інформації, що стосується машинобудування в і-тому джерелі інформації, за певний період t .

Коефіцієнт K_{Ni} , що враховує частку кількості альтернативних і-тих джерел у загальній кількості джерел інформації за певний період t , розраховується як відношення кількості альтернативних джерел, що містять інформацію даного виду, або кількості організацій (осіб), здатних зібрати необхідну інформацію, до загальної кількості джерел інформації, представлених на ринку в певному періоді t .

Організаційна доступність інформації, яку містить і-те джерело (D_{oi}), визначається шляхом ознайомлення з інформацією, що містить певне джерело інформації, та оцінювання рівня її доступності для окремих споживачів згідно з діючим законодавством України. Закон України «Про інформацію» виділяє такі види інформації, як конфіденціальна (з обмеженим доступом) і таємна [17]. Конфіденціальна інформація – це відомості, що знаходяться у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних або юридичних осіб і поширюються за їх бажанням відповідно до передбачених ними умов. До таємної інформації належить інформація, що містить відомості, які становлять державну й іншу передбачену законом таємницю, розголошення якої завдає шкоди особі, суспільству чи державі. Законодавством України передбачено два підвиди таємної інформації: комерційна таємниця та державна таємниця. Крім того, діючим законодавством обумовлено існування інформації з відкритим доступом, призначеної для всезагального використання. Пропонується прийняти такі значення показника для інформації: 1 – відкритої; 0,5 – з обмеженим доступом; 0 – таємної.

Значення фінансової доступності джерела інформації (D_{fi}) може бути проранжоване так, що коли:

- витрати на придбання інформації становлять не більше 0,01% від загальних витрат підприємства (величина є мізерною), то значення даного показника 1;
- витрати на придбання інформації становлять не більше 0,1% від загальних витрат (витрати є доступними), то значення даного показника 0,75;
- витрати на придбання інформації становлять не більше 1% від загальних витрат (величина є критично можливою), то значення даного показника 0,5;
- витрати на придбання інформації становлять не більше 10% від загальних витрат (величина є критичною), то значення даного показника 0,25;
- витрати на придбання інформації становлять більше 10% від загальних витрат (величина є неприпустимою здебільшого для більшості господарюючих суб'єктів), то значення даного показника 0.

Коефіцієнт $K_{тр_i}$, що враховує частоту появи інформації, що стосується машинобудування в і-тому джерелі інформації, за певний період t розраховується як відношення середнього обсягу певного виду інформації (наприклад, тієї, що стосується машинобудування) до загального обсягу джерела інформації (сторінок, біт пам'яті тощо) за визначений період.

Коефіцієнт достовірності інформації може бути розрахований за такою формулою:

$$K_{дост} = \sum P_i * K_{дi}, \quad (3)$$

де P_i – ймовірність того, що джерело містить 100% достовірну інформацію; $K_{дi}$ – вага достовірності; n – кількість джерел інформації.

Для джерел, що містять 100% достовірну інформацію, вага достовірності рівна 1; 50% достовірну інформацію – 0,5; а недостовірну (0%) інформацію – 0. Вага достовірності інформації може визначатися на основі об'єктивних даних про відповідальність за її правдивість об'єкта (суб'єкта), який призвів до появи даної інформації. Так, наприклад, редакції більшості періодичних видань обумовлюють, що відповідальність за правдивість поданої в статті (публікації) інформації вони не несуть, тобто можна стверджувати, що достовірність такої інформації не є абсолютною, і вважатиметься, що джерело містить 50% достовірної інформації. Достовірність інформації такого джерела, як органи державної звітності, котрі здійснюють обробку статистичної інформації, рівна 100%, адже вона подається фізичними й юридичними особами різних форм власності, які несуть відповідальність за подання неправдивої інформації. Непереверені чутки й інша інформація, що надходить переважно на підприємства неформальними каналами, за оцінками практиків, являє собою дезінформацію чи інформацію з дуже низьким рівнем достовірності, тому її достовірність можна оцінити в 0%.

Коефіцієнт тезаурусу підприємства $K_{тез}$ може бути розрахований як відношення суми визначених оцінок показників до максимальної оцінки, яку можна отримати, набравши максимальну кількість балів за всіма показниками.

Між оцінками «невизначеність» і «визначеність» існує багато градацій. Найбільше значення коефіцієнта негентропії одиниця ($K_{нег} = 1$) означає, що невизначеність відсутня, а найменше значення – нуль ($K_{нег} = 0$) характеризує максимальну невизначеність або повну ентропію (табл. 1).

Оскільки економісти-практики користуються, як правило, дискретним часом, для розрахунку $K_{нег}$ природно перейти до відносної частоти надходження джерел інформації за певний період, зокрема за рік. Тоді формули визначення коефіцієнтів повноти, достовірності та своєчасності будуть представлені так:

$$K_{повн} = \sum K_{Ni} * До_i * Дф_i * K_{тр_i}, \quad (4)$$

де

$$K_{Ni} = N_i / N_{заг}, \quad (5)$$

де N_i – кількість альтернативних джерел, що містять інформацію даного виду, або кількість організацій (осіб), здатних зібрати необхідну інформацію, в певному році.

$$N_{заг} = \sum N_i, \quad (6)$$

$$K_{тр_i} = Q_{три} / Q_{джи}, \quad (7)$$

де $Q_{три}$ – середньорічний обсяг певного виду інформації (наприклад, що стосується машинобудування) в і-тому джерелі; $Q_{джи}$ – загальний обсяг і-того джерела інформації (сторінок, біт пам'яті тощо) за рік.

$K_{дост} = (N_{n(100\%)} * K_{д(100\%)} + N_{n(50\%)} * K_{д(50\%)}) / N_{заг}, \quad (8)$
де $N_{n(100\%)}$ – кількість джерел, що містять стовідсотково достовірну інформацію; $N_{n(50\%)}$ – кількість джерел, що містять інформацію, повної впевненості в достовірності якої не має; $K_{д(100\%)}$ ($K_{д(50\%)}$) – коефіцієнти, що враховують достовірність джерела інформації.

$$K_{тез} = \sum B_i / B_{max}, \quad (9)$$

де m – кількість показників, що оцінюються; B_i – бальна оцінка і-того показника; B_{max} – максимальна кількість балів при оцінюванні m -ої кількості показників (у даному разі приймається рівним 40).

Розрахунок коефіцієнту своєчасності інформації для підприємств машинобудування буде проводитися за такою залежністю:

$$K_{св} = \sum E_i / E_{max}, \quad (10)$$

де q – кількість показників, що оцінюються; E_i – бальна оцінка і-того показника; E_{max} – максимальна кількість балів під час оцінювання q -ої кількості показників (у даному разі приймається рівним 30).

Оцінювання показника своєчасності інформації буде проводитися експертним шляхом з урахуванням того, що його рівень у цілому буде формуватися на різних етапах інформаційного забезпечення (табл. 2).

Для об'єктивності оцінок використаємо підхід до структуризації підприємств галузі на великі, середні, малі та мікро, який використовується Державною службою статистики України [18].

Поетапно оцінимо рівень визначеності середовища господарювання машинобудівних підприємств Рівненської області, використавши результати проведеного в 2016 р. маркетингового дослідження діяльності машинобудівних підприємств Рівненської області (табл. 3–5).

Рівень коефіцієнта негентропії для великих, середніх, малих і мікропідприємств машинобудування Рівненської області є низьким за роками дослідження, що свідчить про високий рівень невизначеності в даній галузі. Такі результати зумовлені тим, що вторинні джерела в переважній більшості

Таблиця 1

Шкалування зон визначеності здійснення підприємницької діяльності залежно від значення $K_{нег}$

0... 0,2	0,21... 0,4	0,41... 0,6	0,61... 0,8	0,81... 1,0
Максимальна невизначеність, ведення господарської діяльності складне; зона катастрофічного ризику	Рівень визначеності низький, зона допустимого підприємництва	Рівень визначеності середній, зона допустимого ризику	Рівень визначеності достатньо високий, зона прийняттого ризику	Рівень визначеності максимальний, найсприятливіша ситуація для здійснення підприємницької діяльності

Таблиця 2

Формування показника своєчасності інформації на різних етапах інформаційного забезпечення

Складник інформаційного забезпечення	Якісні характеристики (процедури) інформаційного забезпечення	Умовне позначення
1. Збирання (пошук, формування) даних	Оперативність, систематичність	С
2. Оброблення даних	Швидкість оброблення (швидкодія)	Р
3. Використання, зберігання інформації	Налагодженість, узгодженість, координованість тощо інформаційних потоків на підприємстві	US

Таблиця 3

Визначення рівня тезаурусу машинобудівних підприємств Рівненської області, 2016 р.

Показники 2-го роду	Бальна шкала*										Показники 1-го роду	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1. Весь управлінський персонал має середню загальну освіту						*	●	●			○	1. Весь управлінський персонал має вищу освіту
2. Весь управлінський персонал має освіту за спеціальністю, що не відповідає виду економічної діяльності та (або) посаді					●	*	●			○		2. Весь управлінський персонал має освіту за спеціальністю, що відповідає виду економічної діяльності та (або) посаді
3. Загальний середній стаж роботи управлінського персоналу в управлінській діяльності менше 5 років						●	●	○				3. Загальний середній стаж роботи управлінського персоналу в управлінській діяльності 15 років і більше
4. Стаж роботи в даному виді економічної діяльності менше 5 років						●	●	○				4. Стаж роботи в даному виді економічної діяльності 15 років і більше

* мікропідприємства; ● малі підприємства; ● середні підприємства; ○ великі підприємства

доступні для підприємств, які займаються машинобудуванням, проте не містять усієї необхідної інформації відповідного рівня якості для забезпечення ефективного управління підприємствами. Первинні джерела є або фінансово недоступні, оскільки переважна більшість підприємств даного виду діяльності має обмежені фінансові можливості (малі і мікропідприємства) або необхідна інформація не є доступною їм на законних підставах.

Рівень коефіцієнту тезаурусу є високим для всіх підприємств галузі, проте найвищий – для середніх і великих підприємств. Такий рівень даного показника зумовлений тим, що більшість управлінців даного виду економічної діяльності довгий час працює саме у машинобудуванні, має переважно вищу освіту, проте не завжди за необхідною спеціальністю.

Рівень своєчасності інформації є достатньо високим для великих і середніх підприємств галузі, його значення зростає за роками досліджень передусім за рахунок підвищення якості обробки інформації через збільшення кількості застосувань інформаційних технологій в управлінських процесах.

Повнота інформації машинобудування зростає за роками досліджень за рахунок збільшення кількості передусім електронних джерел інформації та їх доступності для підприємств усіх видів. Особлива увага приділялася дослідженню технологічних інновацій, які застосовуються закордонними підприємствами. Такі можливості реалізовувалися переважно за рахунок доступу до англомовних сайтів. Малі та мікропідприємства мали нижчі рівні такого показника передусім за рахунок нижчих фінансових можливостей для придбання якісного програмного забезпечення та утримання працівників, які володіють досконало іноземними мовами (для ознайомлення із інформацією із закордонних джерел).

У 2016 р. невизначеність діяльності підприємств усіх розмірів даного виду діяльності дещо зменшилася за рахунок збільшення кількості на ринку м. Рівного консалтингових організацій, що можуть задовольняти їх інформаційні потреби, а також через деяке зменшення загальної кількості машинобудівних підприємств у досліджуваному періоді.

Машинобудування у Рівненській області розвивається повільними темпами. Збільшення обсягів реалізованої продукції у вартісному вираженні переважно зумовлене зростанням цін на ресурси та, відповідно, відпускних цін. Машинобудування у Рівненській області є одним із найменш пріоритетних напрямів промислової діяльності. У 2016 р. частка обсягів продукції машинобудування у загальних обсягах промислового виробництва Рівненської області ста-

Таблиця 4
Оцінювання своєчасності інформації для машинобудівних підприємств Рівненської області, 2014–2016 рр.

Вид підприємств	Складник інформаційного забезпечення	Середній бал
2014 р.		
Великі	C	7,3
	P	8,6
	US	9,1
Середні	C	7,2
	P	6,3
	US	6,1
Малі	C	6,3
	P	6,1
	US	5,4
Мікро	C	5,9
	P	6,0
	US	5,1
2015 р.		
Великі	C	7,2
	P	8,9
	US	9,0
Середні	C	7,4
	P	6,8
	US	6,5
Малі	C	6,4
	P	6,5
	US	5,8
Мікро	C	6,0
	P	6,3
	US	5,3
2016 р.		
Великі	C	6,9
	P	9,1
	US	9,1
Середні	C	7,1
	P	7,2
	US	6,9
Малі	C	6,3
	P	6,7
	US	5,8
Мікро	C	6,2
	P	6,5
	US	5,6

Таблиця 5

Результати розрахунку показника негентропії середовища машинобудівних підприємств Рівненської області

Розмір підприємства	Часткові показники				Показник негентропії
	$K_{новоти}$	$K_{достов}$	$K_{тезаур}$	$K_{своєч}$	
2014 рік					
Мікро	0,1541	0,917	0,55	0,567	0,0441
Мале	0,2189	0,931	0,55	0,593	0,0665
Середнє	0,2789	0,933	0,675	0,653	0,1147
Велике	0,2879	0,952	0,825	0,833	0,1884
2015 рік					
Мікро	0,1603	0,935	0,575	0,587	0,0506
Мале	0,2279	0,935	0,55	0,623	0,0730
Середнє	0,3143	0,938	0,575	0,69	0,1170
Велике	0,3171	0,958	0,8	0,837	0,2034
2016 рік					
Мікро	0,1642	0,940	0,65	0,61	0,0612
Мале	0,2814	0,940	0,65	0,627	0,1078
Середнє	0,3271	0,945	0,675	0,707	0,1475
Велике	0,3376	0,953	0,9	0,837	0,2424

новила лише 2,6% [19]. Окрім того, за рахунок зростання частки малих та мікропідприємств у загальній кількості підприємств галузі знизився загальний рівень негентропії на ринку машинобудування у цілому, оскільки можливості таких підприємств щодо отримання, обробки і використання інформації є нижчими порівняно з великими і середніми. Згідно з діючим законодавством, малі підприємства мають можливість використовувати спрощену форму бухгалтерського обліку. Така форма потребує ведення значно меншої кількості бухгалтерських документів, що спрощує сам механізм звітності й обліку даних підприємств і підприємців. Водночас використовується система зменшує кількість інформації, що може надходити управлінцям, і, відповідно, зменшується якість інформації з погляду її повноти та сприяє зростанню інформаційної ентропії.

Висновки. Рівень визначеності середовища господарювання для мікро-, малих і середніх машинобудівних підприємств залишається низьким, оскільки вплив на ринкову негентропію таких основних факторів, як тезаурус підприємства й якість інформації, особливо її повнота, для таких підприємств є дуже значним. У цих групах підприємств неможливо з високою ймовірністю планувати та обґрунтовувати прогнозні показники власної діяльності, тому серед менеджменту найбільшого поширення набуло застосування прийомів «ручного» управління, що значно знижує ефективність останнього. Таким машинобудівним підприємствам рекомендується нарощувати тезаурус підприємства за рахунок оновлення та модернізації індивідуальних тезаурусів, забезпечення максимальної відповідності освітньо-кваліфікаційного рівня працівників і напряму їх підготовки посаді, яку вони обіймають.

Виявлені характеристики функціонування ринку продукції машинобудування (зростання джерел інформації за одночасного зниження рівня їх достовірності; зростання інтенсивності конкуренції за рахунок збільшення кількості малих та мікропідприємств, поява на ринку продукції машинобудування з країн Євросоюзу; відсутність розвинених організаційних структур на малих та мікропідприємствах даної галузі за одночасної їх фінансової нестабільності) унеможливають на сучасному етапі здійснення достатньо об'єктивного планування. Проте за рахунок розвитку інформаційних систем створю-

ється підґрунтя для локалізації визначених проблем і забезпечення раціонального планування та прогнозування на середніх і великих машинобудівних підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шарко М.В. Інформаційна підтримка інноваційної діяльності / М.В. Шарко, О.Ф. Рогальський // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 2. – С. 131–139.
2. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: [підручник] / За ред. Г.Н. Клишко. – К.: Знання-прес, 2002. – 615 с.
3. Бройдо В.Л. Достоверность экономической информации в АСУ / В.Л. Бройдо. – Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1984. – 200 с.
4. Jabnoun N. Environmental uncertainty, strategic orientation, and quality management: a contingency model / N. Jabnoun, A. Khalifah, A. Yusuf [E-resource]. – Access mode: http://asq.org/pub/qmj/past/vol10_issue4/jabnoun.html.
5. Гафт М.Г. Принятие решений при многих критериях / М.Г. Гафт. – М.: Знание, 1979. – 40 с.
6. Глушенко В.В. Разработка управленческого решения. Прогнозирование-планирование / В.В. Глушенко, И.И. Глушенко. – М.: Крылья, 1997. – 400 с.
7. Рабочая книга по прогнозированию / Отв. ред. И.В. Бестужев-Лада. – М.: Мысль, 1982. – 430 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Интел-синтез, 1997. – 356 с.
9. Франс Дж. Математические модели в сельском хозяйстве / Дж. Франс, Дж. Торнли. – М.: Агропромиздат, 1987. – 400 с.
10. Бриллюэн Л. Научная неопределенность и информация / Л. Бриллюэн. – М.: КомКнига, 2006. – 272 с.
11. Крикавський Є.В. Маркетингова інформація: [підручник] / Є.В. Крикавський, І.О. Дейнега, О.А. Крафт. – Львів: Львівська політехніка, 2014. – 416 с.
12. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: [учебник] / Под. ред. В.В. Трофимова. – М.: Юрайт, 2012. – 521 с.
13. Дейнега И.А., Патора Р. Информационное обеспечение рационального использования ресурсов предприятий / И.А. Дейнега, Р. Патора // Инновационное развитие топливно-энергетического комплекса: проблемы и возможности / Под общ. ред. Г.К. Вороневского. – К.: Знання України, 2004. – С. 343–346.
14. Маркетинг / Под ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
15. Маркетинговий менеджмент: [навч. посіб.] / За ред. М. І. Белявцева. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.
16. Крикавський Є.В. Маркетинговий менеджмент: [навч. посіб.] / Є.В. Крикавський, І.О. Дейнега, І.Ф. Лорві. – Львів: Львівська політехніка, 2014. – 380 с.
17. Закон України «Про інформацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
18. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

УДК 334.716:336 (477)

Домбровська С.О.*аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету***Лапіна І.С.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету*

АДАПТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДО СУЧАСНИХ УМОВ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено дослідженню сутності фінансової стратегії та її значенню у загальній системі управління підприємством. Проаналізовано основні види фінансових стратегій та запропоновано власний підхід до їх класифікації залежно від етапу життєвого циклу підприємства. Наведено проміжні цілі, які формують головну мету управління фінансовими ресурсами підприємства, та визначено основні завдання, реалізація яких повинна бути здійснена відповідно до фінансової стратегії підприємства в умовах сучасного економічного середовища в Україні.

Ключові слова: фінансова стратегія, фінансові ресурси, головна мета підприємства, система управління фінансовими ресурсами, ризик, невизначеність.

Домбровская С.А., Лапина И.С. АДАПТАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию сущности финансовой стратегии и ее значению в общей системе управления предприятия. Проанализированы основные виды финансовых стратегий и предложен собственный подход к их классификации в зависимости от этапа жизненного цикла предприятия. Приведены промежуточные цели, которые формируют главную цель управления финансовыми ресурсами предприятия, и определены основные задания, реализация которых должна быть осуществлена в соответствии с финансовой стратегией предприятия в условиях современной экономической среды в Украине.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовые ресурсы, главная цель предприятия, система управления финансовыми ресурсами, риск, неопределенность.

Dombrovska S.O., Lapina I.S. ADAPTATION OF THE ENTERPRISE'S FINANCIAL STRATEGY TO THE MODERN TERMS OF UKRAINE

The article deals with the research of essence and significance of financial strategy in the general enterprise management system. The main types of financial strategies are analyzed and own approach to their classification depending on the stage of the life cycle of the enterprise is proposed. The intermediate goals, which form the main goal of management of financial resources of the enterprise, are given, and the main tasks, which must be carried out in accordance with the financial strategy of the enterprise in the conditions of the modern economic environment of Ukraine, are defined.

Keywords: financial strategy, financial resources, the main purpose of the enterprise, management system of financial resources, risk, uncertainty.

Постановка проблеми. Сучасне економічне середовище України зумовлює невизначеність майбутнього стану для вітчизняних підприємств, що, своєю чергою, генерує можливість забезпечення власного функціонування за допомогою стратегічного управління, важливим стрижнем якого є формування та реалізація фінансової стратегії підприємства. Значення фінансової стратегії обґрунтовано сутністю такої економічної категорії, як фінансові ресурси, які виступають засадою її побудови. Відповідно до цього, перед підприємствами постають завдання зростання конкурентних переваг, забезпечення інвестиційної привабливості, досягнення стійких темпів розвитку, забезпечення фінансової стійкості, максимізації ринкової вартості підприємства та застосування інноваційних методів розвитку. Ефективним інструментом досягнення визначених завдань виступає саме фінансова стратегія, тому що дії менеджерів підприємства більше не можуть зводитися лише до простого реагування на зміни, сучасні умови вимагають свідоме управління змінами на основі науково обґрунтованої процедури їхнього передбачення, регулювання, пристосування до мети підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню фінансової стратегії у системі управління підприємства присвячено широке коло публікацій вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: В.В. Баранов, І.О. Бланк, А.М. Ковальова, А.В. Комаров, О.В. Леспух, П.М. Макаренко, Т.Є. Шевченко, В.А. Янков-

ська, Ю. Брігхем, Р. Брейлі, С. Майєрс, М. Портер, А.А. Томпсон.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз публікацій дав можливість виявити вагомий науково-методичний внесок до питання формування та реалізації фінансової стратегії підприємства. У роботах наведено різноманітні аспекти розроблення фінансової стратегії в умовах кризи та перехідної ринкової економіки. Але теперішні динамічні трансформації економіки України та смуга рецесії зумовлюють необхідність подальшого та більш глибокого дослідження питання розроблення та адаптації фінансової стратегії підприємства до сучасних умов країни.

Мета статті полягає в аналізі теоретико-методичних питань розроблення фінансової стратегії підприємства та її адаптації до сучасних умов ризику та невизначеності економіки України, обґрунтуванні її значення у загальній системі управління та у виявленні важливості фінансової стратегії у системі управління фінансовими ресурсами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі перспективних розробок підприємства фінансову стратегію доречно розглядати як основну з них. У зв'язку зі зростанням ролі фінансових відносин в умовах мінливого ринкового середовища за розширення функцій фінансових менеджерів, підвищення інтенсивності їх праці та відповідальності значення фінансової стратегії зростає.

Протягом усього періоду функціонування підприємства простежуються визначення його головної місії, намагання її дотримання та, за необхідності, корегування стратегічної мети. Неважливо, чи підприємство лише на стадії створення, чи вже функціонує, чи знаходиться на стадії занепаду, перед менеджерами стоїть завдання сформулювати основну мету, на реалізацію якої мають бути спрямовані всі дії. На кожному етапі господарювання підприємства ця мета може змінюватися під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів економічного середовища. Місія є одним із головних понять у теорії стратегічного управління, яка являє собою цільове призначення існування підприємства та має реалізовуватися в планованому періоді і включає як внутрішні, так і зовнішні орієнтири діяльності підприємства [1, с. 132]. Отже, місія підприємства будує парадигму та загальну філософію ведення бізнесу.

На рис. 1 наведено формування головних цілей підприємства залежно від етапу його розвитку.

Доречно зазначити, що необхідно визначити не одну, а декілька цілей на основі комплексного підходу, який забезпечує взаємозв'язок між цілями; також цілі не повинні суперечити одна одній, тобто повинні бути реальними і можливими для виконання; цілі покликані давати основу і стимул для подальшої діяльності, забезпечувати зосередження сил і засобів підприємства на пріоритетних ділянках його діяльності, визначити найбільш важливі, фундаментальні напрями роботи.

Під час визначення цілей господарської діяльності підприємства користуються методом побудови дерева цілей, який полягає у визначенні головної цілі і формулюванні цілей різних рівнів (основні цілі, проміжні цілі, підцілі), що сприяють досягненню головної мети [2, с. 184].

Варто враховувати, що після визначення головної мети підприємству необхідно розробити фінансову стратегію, яка спрямована на досягнення основної мети. На думку Ю. Брігхema, стратегія являє собою загальні підходи до бізнесу, ніж детально розроблені плани, вона повинна бути досяжною, сумісною з метою, сферою діяльністю та показниками функціонування підприємства [3, с. 175].

Фінансова стратегія являє собою складну багатофакторно орієнтовану модель дій і заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку у сфері формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства. Економічна сутність фінансової стратегії зумовлена фінансовими відносинами підприємства з іншими економічними суб'єктами і державними органами влади, взаємодією з ними в процесі здійснення ділових відносин у сфері фінансів.

Пропонуємо розглядати фінансову стратегію як комплекс довгострокових цілей, пов'язаних зі своєчасним фінансовим забезпеченням, на реалізацію

яких спрямовуються усі можливості підприємства.

Як відзначають Р. Брейлі та С. Майерс, не існує ні теорії, ні моделі, які б доводили можливість вибору оптимальної фінансової стратегії, тому фінансове планування, засноване на певній стратегії, із застосуванням статистико-математичних методів, у кінцевому підсумку здійснюється методом проб і помилок [4, с. 561].

Розроблення фінансової стратегії підприємства на сучасному етапі базується на методологічних засадах нової концепції управління – «стратегічного управління», яка активно впроваджується з початку 70-х років у корпораціях США і більшості країн Західної Європи. Концепція стратегічного управління відображає чітке стратегічне позиціонування підприємства, представлене в системі принципів і цілей його функціонування, механізми взаємодії між елементами господарської та організаційної структури і формах їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища

Вибір тієї чи іншої фінансової стратегії визначає особливості роботи підприємства на весь стратегічний період. Він залежить від зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на підприємство, прогнозів, досвіду та інтуїції керівництва.

Слід приділити увагу тому, що кожна команда менеджерів обирає різні напрями розроблення фінансових стратегій, залежно від цього доречно навести основні підходи до класифікації видів фінансових стратегій підприємства за різними критеріями. Важливу роль у парадигмі стратегічного управління відіграє диференціація видів стратегій розвитку підприємства за їх рівнями. У системі цього управління А.М. Ковальова виокремлює генеральну, оперативну та фінансову стратегії досягнення окремих стратегічних завдань [5, с. 272].

Генеральна фінансова стратегія регламентує фінансову діяльність підприємства, її базові напрями та питання. У рамках цієї стратегії вирішуються завдання формування фінансових ресурсів по виконавцях і напрямках роботи, визначаються взаємовідносини з бюджетами всіх рівнів, а також напрями формування та використання фінансових ресурсів.

Оперативна фінансова стратегія призначена для поточного управління фінансовими ресурсами. Вона розробляється в межах генеральної фінансової стратегії та деталізує її на конкретному проміжку часу (місяць, квартал, півріччя). Оперативна фінан-

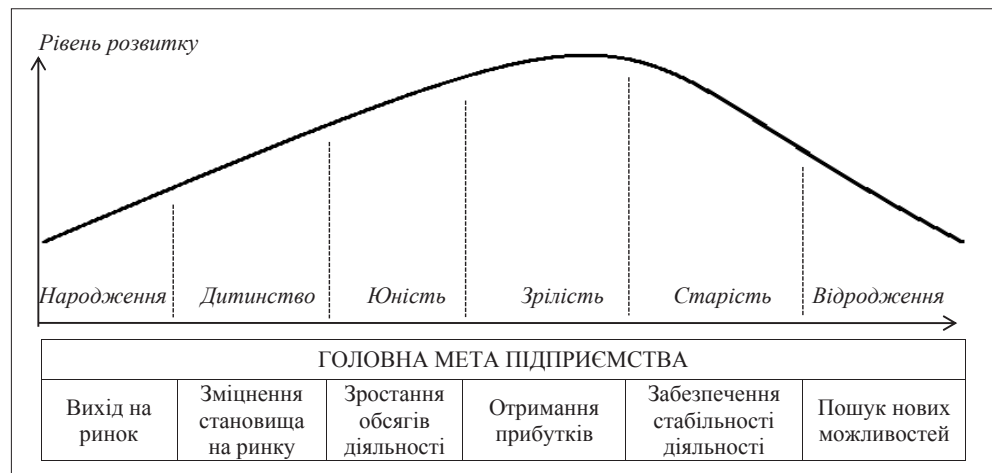


Рис. 1. Визначення головної мети підприємства з урахуванням етапу його життєвого циклу

Джерело: розроблено автором

сова стратегія охоплює такі напрями, як доходи та виплати за цінними паперами, розрахунки з поставачальниками та покупцями.

Фінансова стратегія досягнення окремих стратегічних завдань полягає у виконанні конкретних фінансових операцій, спрямованих на реалізацію більш глобальних цілей підприємства.

В.В. Баранов поділяє фінансові стратегії на стратегію самофінансування, позичкового фінансування, венчурного фінансування та стратегію використання нетрадиційних джерел фінансування [6]. А.В. Кома-ров відзначає фінансові стратегії як агресивні та обережні [7, с. 49]. Пропонуємо розподіляти фінансові стратегії залежно від етапу їх життєвого циклу на стратегії виживання, зростання, стабілізації та від-родження.

До компетенції фінансової стратегії підприємства доречно віднести таке [8, с. 227–228]:

- способи порівняння та оцінювання різних напрямів діяльності підприємства;
- вибір критеріїв зовнішньої звітності підприємства (для різних структурних підрозділів);
- управління структурою капіталу;
- оптимізація портфеля цінних паперів підприємства;
- структура внутрішньої звітності підприємства;
- розподіл ресурсів серед структурних підрозділів підприємства;
- критерії щодо злиття, поглинання, поділу – продажу підприємства;
- врахування та фінансова оцінка ризиків.

Нині існують різноманітні підходи до формування фінансової стратегії, але вони приділяють увагу окремим аспектам фінансової діяльності підприємства. Відсутність єдиного системного підходу зумовлює широку варіативність трактувань дефініції «фінансова стратегія» та неможливість аналізу її використання на різних підприємствах.

Метою фінансової стратегії є забезпечення стійкого становища підприємства на ринку, що базується на ефективному формуванні та використанні фінансових ресурсів. У процесі складання фінансової стратегії необхідно визначити такі етапи:

- встановлення періоду формування стратегії;
- визначення стратегічних цілей;
- розроблення фінансової політики;
- конкретизація показників цілей стратегії;

- оцінка розробленої фінансової стратегії;
- реалізація фінансової стратегії.

В Україні використовують лише один комплексний підхід до оцінки фінансової стратегії, заснований на побудові матриці Ж. Франсона та І. Романа. Зазначений підхід дає змогу приймати об'єктивні рішення стосовно комплексності використання фінансових ресурсів, які спрямовуються на досягнення поставленої мети фінансової стратегії. Матриця Франсона-Романа дає можливість розглянути проблему співвідношення мети та ресурсного потенціалу розвитку підприємства в динаміці, формулювати фінансову стратегію, визначити пріоритетні сфери фінансового розвитку, які забезпечують її реалізацію, та модифікувати фінансову стратегію. Але необхідно враховувати специфічні риси функціонування підприємств різних галузей та відображати їх у показниках оцінки.

Варто звернути увагу на те, що для розроблення головної мети підприємства необхідно сформулювати комплекс різних цілей залежно від їх строку, тобто від терміну, який закладено для реалізації певних цілей, залежить і характер та спрямування цих цілей.

Для короткострокових цілей не характерні «наполеонівські» плани, підприємство задовольняється формуванням оптимальної структури капіталу з мінімальної вартістю залучення коштів та забезпеченням необхідного рівня ліквідності та платоспроможності. Для середньострокових цілей характерне бажання підприємства отримувати більший прибуток, забезпечувати фінансову стійкість. Довгострокові цілі полягають у прагненні підприємства в рентабельності його діяльності та, відповідно, зростання вартості бізнесу (рис. 2).

Зазначимо, що в сучасному стані перед підприємствами стоїть питання розроблення фінансової стратегії під впливом ризику та невизначеності економічних процесів. Велике значення для формування фінансової стратегії має врахування факторів ризику. Фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансової кризи та ін. В умовах ринкової економіки суб'єкти господарювання стикаються з різними фінансовими проблемами, тобто виникає необхідність передбачення майбутнього стану підприємства, а це можливо тільки за використанням фінансової стратегії діяльності підприємства.

Проведене дослідження дає можливість сформулювати головну мету діяльності підприємства, яка полягає у максимізації добробуту власників не лише в поточному періоді, а й у стратегічному, тим самим забезпечується максимізація ринкової вартості самого підприємства, яка є важливим показником успішного його функціонування, шляхом ефективного фінансування розвитку підприємства за різними напрямками його діяльності.

Відзначимо, що для реалізації головної мети перед підприємством стоїть низка необхідних для виконання завдань, пов'язаних з управлінням фінансовими ресурсами, які подано на рис. 3.



Рис. 3. Завдання реалізації головної мети управління фінансовими ресурсами підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [9]

Підкреслимо, що всі завдання мають взаємозв'язок та повинні виконуватися у комплексі для успішної реалізації головної мети управління фінансовими ресурсами підприємства.

Успішна реалізація фінансової стратегії підприємства досягається за відповідності стратегічних цілей реальним економічним та фінансовим можливостям підприємства за допомогою чіткої систематизації фінансового стратегічного керівництва та гнучкості його методів у міру зміни фінансово-економічної ситуації, а також шляхом урівноваження теорії і практики стратегічного планування.

Отже, прийняття креативних рішень у сфері стратегічного планування на основі структуризації проблем, їх ранжування та виділення першочергових, пріоритетних (з урахуванням можливостей і загроз зовнішнього середовища) сприятимуть подальшому підйому та розвитку реального сектора економіки, зміцненню конкурентоспроможності українських підприємств.

Висновки. У сучасних ринкових умовах в Україні перед підприємствами виникає об'єктивна необхідність у визначенні тенденцій фінансового стану та оцінюванні власних можливостей у перспективному періоді. Вирішити ці завдання можливо за допомогою використання фінансової стратегії підприємства відповідно до несприятливих змін економічного середовища. Формування фінансової стратегії пов'язане з постановкою цілей і завдань підприємства, підтримкою фінансових взаємозв'язків між підприємством і суб'єктами навколишнього середовища. Стрижнем фінансової стратегії виступають раціональне формування та ефективне використання фінансових ресурсів, раціональне управління структурою капіталу, управління фінансовими ризиками.

Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується, коли стратегічні цілі відповідають реальним фінансовим можливостям підприємства, коли чітко централізоване фінансове управління, а методи його втілення є гнучкими й адекватними змінам фінансово-економічних параметрів розвитку підприємства. Формування фінансової стратегії підприємства визначається змінами зовнішнього середовища. А це визначає необхідність постійного вивчення проблеми фінансової стратегії, взаємозв'язку її з тактичними рішеннями.

Фінансова стратегія виступає вектором розвитку управління підприємством, без її врахування неможливе успішне функціонування підприємства в сучасних умовах України.

<i>Головна мета управління фінансовими ресурсами підприємства:</i>	
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ УСІХ НАПРЯМІВ ДІЯЛЬНОСТІ У ПОТОЧНОМУ ТА МАЙБУТНЬОМУ ПЕРІОДАХ ДЛЯ МАКСИМІЗАЦІЇ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	



<i>Основні завдання управління фінансовими ресурсами підприємства</i>		
№	Завдання	Характеристика реалізації завдання
1	Раціональне формування необхідного обсягу та оптимальної структури фінансових ресурсів згідно з фінансовою стратегією підприємства.	Визначення загальної потреби у фінансових ресурсах та пошук найвигідніших джерел формування фінансових ресурсів.
2	Раціональний розподіл та використання фінансових ресурсів за напрямками діяльності підприємства для максимізації його ринкової вартості.	Пошук можливостей найефективнішого використання фінансових ресурсів, формування пропорцій відповідно до споживання та накопичення для нарощування темпів розвитку підприємства.
3	Забезпечення максимальної дохідності капіталу за визначеного рівня ризику.	Мінімізація середньозваженої вартості капіталу, оптимізація структури капіталу, тим самим генеруючи високий рівень прибутку.
4	Мінімізація ризику в системі управління фінансовими ресурсами підприємства.	Диверсифікація джерел фінансових ресурсів та напрямів їх використання, хеджування ризиків, страхування.
5	Фінансовий контроль та забезпечення фінансової рівноваги підприємства.	Моніторинг стану джерел фінансування, досягнення високого рівня фінансової стійкості та платоспроможності, авансування капіталу у високоліквідні активи.

Рис. 2. Формування головної мети управління фінансовими ресурсами підприємства

Джерело: розроблено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Леспук О.В. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / О.В. Леспук, Н. І. Передерієнко // Менеджмент виробництва. – 2011. – № 8. – С. 131–136.
2. Янковська В.А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства / В.А. Янковська // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50 (1023). – С. 182–187.
3. Бригхем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, М. Эрхардт ; 10-е изд. ; пер. с англ. под. ред. к. э. н. Е.А. Дорффеева. – СПб. : Питер, 2009. – 960 с.
4. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 1008 с.
5. Финансовый менеджмент : [учебник] / Под ред. А.М. Ковалевой ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : НИЦ Инфра-М, 2013. – 336 с.
6. Баранов В.В. Финансовый менеджмент. Механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях : [учеб. пособ.] / В.В. Баранов. – М. : Дело, 2002.
7. Комаров А.В. Стратегия исполнения обязательств предприятия по оплате товаров (работ, услуг) в условиях дефицита денежных ресурсов / А.В. Комаров // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 2. – С. 48–56.
8. Шевченко Т.Є. Методичні підходи до управління фінансовою стратегією підприємства / Т.Є. Шевченко, О. І. Лозовська // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. – 2014. – Вип. 14. – С. 225–230.
9. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга. – 2010. – 720 с.

УДК 334.746.4:353

Збарський В.К.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства імені професора І.Н. Романенка
Національного університету біоресурсів і природокористування України***Збарська А.В.***кандидат економічних наук, асистент кафедри
підприємництва та організації агробізнесу
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті досліджено та запропоновано заходи з розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки регіону для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на основі інвестиційної спрямованості та модернізації галузі.

Ключові слова: мале підприємництво, аграрний сектор економіки, конкурентоспроможність, сільські території.

Збарский В.К., Збарская А.В. РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЧЕРКАССКОЙ ОБЛАСТИ

В статье исследованы и предложены меры по развитию малого предпринимательства в аграрном секторе экономики региона для повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции на основе инвестиционной направленности и модернизации отрасли.

Ключевые слова: малое предпринимательство, аграрный сектор, конкурентоспособность, сельские территории.

Zbarsky V.K., Zbarska A.V. DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN CHERKASY OBLAST

Measures to development of small businesses in the agricultural sector of economics in order to increase the competitiveness of domestic agricultural products on the basis of investment orientation and modernization of the agricultural branch of economics are investigated.

Keywords: small business, the agricultural sector, competitiveness, rural areas.

Постановка проблеми. Становленню і розвитку малого підприємництва, яке є найбільш динамічним елементом в структурі ринкової системи будь-якої країни, належить особлива роль.

Сектор малого підприємництва формується в регіоні з 1986–1988 рр. після прийняття постанови, а згодом і закону про кооперативи. Це був найбільш динамічний період становлення підприємств малого бізнесу. У цей період, з одного боку, відбувся прискорений розвиток виробництва дефіцитних споживчих товарів, а також сфери найрізноманітніших побутових послуг, роздрібної торгівлі, громадського харчування тощо. Проте з іншого – малі підприємства відігравали також роль каналів, за якими здійснювалося перекачування ресурсів державних підприємств у тіньову економіку. Це вже був реальний крок уперед, перший крок до ринку, своєрідна школа вільного підприємництва в системі командної економіки.

Об'єктивна необхідність та доцільність дослідження малого підприємництва підтверджуються світовим досвідом господарювання передусім розвинених країн, які пройшли тривалий шлях з удосконалення форм і методів управління розвитком підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню функціонування малих форм господарювання в сільських поселеннях України присвячено праці вітчизняних учених: М. Маліка, Ю. Лупенка, В. Горьового, В. Збарського, В. Заяца, З. Варналія, Л. Вороніної, О. Гаврилюка, В. Геєця, П. Березівського, В. Онищенка, І. Прокопи та ін.

Мета статті полягає в аналізі можливостей регулювання й активізації ринкового поведіння суб'єктів малого підприємництва для підвищення їхньої конкурентоспроможності і стійкого стратегічного розвитку, який полягає у дослідженні проблем розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки і виявленні напрямів підвищення їхньої конкурентоспроможності та стійкого перспективного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш інтенсивно малий бізнес розвивався у 1992 р., тобто після прийняття законів України «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні» та ін., які спонукали підприємливих людей на законних підставах започаткувати свою справу, спробувати себе в бізнесі. Цей період характеризується спрямованістю малого бізнесу на торговельну і посередницьку діяльність, що можна пояснити також орієнтацією торговлі та посередництва на роботу з готівкою, яку важко контролювати, а це відкривало можливість для уникнення сплати податків. Разом із тим уже в 2006–2010 рр. проявляються негативні тенденції у процесі становлення малих підприємств. Окреслюється новий період розвитку малих підприємств, коли можливості надприбутковості торговельно-посередницької діяльності практично почали вичерпуватися (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що основними галузями, в яких працює більшість малих підприємств Черкаської області, є торгівля, промисловість та сільське господарство, на які в 2016 р. припадало відповідно 30,0%, 14,0% та 13,4% від їхньої загальної кількості. Разом на ці галузі припадало близько двох третин усіх зайнятих на малих підприємствах та понад три чверті від обсягу реалізованої малим бізнесом продукції.

Така концентрація може мати й негативні наслідки для розвитку сектора малого бізнесу, оскільки діяльність у цих галузях супроводжується високими ризиками: торгівля є чутливою до коливань економічної активності у цілому та доходів населення зокрема, сільське господарство значною мірою залежить від погодних умов та ринкової кон'юнктури.

Динаміка зміни основних показників розвитку малих підприємств Черкаської області за 1991–2016 рр. наведена в табл. 2.

Це свідчить, що вже в 2006–2010 рр. малі підприємства не були зацікавлені в розширенні своєї діяльності, особливо у сфері матеріального виробництва.

Таблиця 1

Динаміка частки малих підприємств за видами діяльності в Черкаській області, %

Показник	2006 р.			2010 р.			2016 р.		
	К	З	ОП	К	З	ОП	К	З	ОП
Сільське господарство	11,5	15,3	6,8	10,2	15,4	12,9	13,4	18,8	23,5
Промисловість	15,8	21,4	10,3	15,1	20,3	11,7	14,0	16,0	11,3
Будівництво	11,0	12,4	12,2	11,9	12,6	6,9	10,5	12,2	5,3
Торгівля - всього	33,3	23,4	55,6	30,7	22,8	55,7	30,0	22,7	42,8
у т.ч. послуги	22,7	12,7	44,7	20,1	12,2	44,9	20,0	11,8	39,1
Операції з нерухомим майном	16,2	13,7	4,7	19,0	15,7	6,4	18,7	16,4	7,3
Транспорт і зв'язок	4,0	4,8	3,2	4,8	5,1	3,6	4,9	5,3	3,7
Інші	8,2	9,0	7,2	8,3	8,1	2,8	8,5	8,6	6,1
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Примітка: К – кількість, З – зайнято, ОП – обсяг продаж.

Джерело: Дані Головного управління статистики у Черкаській області. Власні розрахунки.

Таблиця 2

Основні показники розвитку малих підприємств Черкаської області, 1991–2016 рр.

Рік	Кількість малих підприємств		Темпи зміни кількості підприємств, %	Зайнято працівників, тис. осіб		Частка МП у загальних обсягах реалізації продукції, %
	всього тис.	на 10 тис. наявного населення, од.		всього, тис. осіб	на одне мале підприємство, осіб	
1991-1995	1229	8	100,0	19,4	16	-
1995	1668	11	123,7	22,5	13	-
1996-2000	3529	30	126,3	32,4	9	-
2000	5058	35	109,5	37,6	7	11,8
2001-2005	5585	40	105,1	45,0	8	10,8
2005	5914	44	101,1	42,4	8	9,2
2006-2010	6681	55	113,0	51,5	8	24,6
2010	6933	61	102,1	49,1	7	22,1
2011-2016	6967	64	101,3	47,2	6	23,0
2016	7605	69	104,3	43,2	6	23,3
2016 у % до:						
1991-1995	618,8	862,5	x	222,7	37,5	x
2006-2010	113,8	125,5	x	83,9	75,0	x

Джерело: Дані Головного управління статистики у Черкаській області. Власні розрахунки

Про тенденції процесу формування та розвитку малого бізнесу свідчить також такий показник, як кількість зайнятих у цьому секторі. Це пояснюється такими обставинами: зміною державою податкової політики, тобто переходу до сплати податку з доходів, а не з прибутку підприємств; значним погіршенням загальноекономічної ситуації в країні; браком державної підтримки суб'єктів малого бізнесу, що призвело до зменшення їх активності у виробничих секторах економіки і до скорочення кількості суб'єктів підприємницької діяльності та їхніх працівників.

У зв'язку з нестабільністю стану української економіки та законодавства значна частина малих підприємств диверсифікує свою діяльність, і, по суті, вони стають багатопрофільними підприємствами. Це істотно поліпшує їхнє становище на ринку за рахунок внутрішнього перерозподілу ресурсів і діяльності в різних сегментах ринку [6].

Другу половину 90-х років певною мірою можна вважати більш якісним етапом становлення сектора малого бізнесу. Він характеризується насамперед розширенням діяльності міжнародних фондів, грошовою реформою, конституційним закріпленням державою свободи підприємництва та приватної власності. Вперше було прийнято Програму розвитку малого підприємства в Україні на 1997–1998 рр., розроблено Державну програму підтримки

малого підприємництва на 1999–2000 рр., створено Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. У 1998 р. Президентом України підписано Указ «Про державну підтримку малого підприємництва», а в 2000 р. прийнято Закон України «Про державну підтримку малого підприємства», де вперше в українському законодавстві визначаються поняття «суб'єкт малого підприємництва» та напрями здійснення підтримки малого підприємства в Україні:

- формування інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва;
- створення сприятливих умов для використання суб'єктами малого підприємництва державних фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, а також науково-технічних розробок і технологій;
- запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності;
- удосконалення підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва;
- фінансова підтримка інноваційних проектів.

Ураховуючи роль підприємництва у здійсненні економічних реформ в Україні, Указом Президента України від 5 жовтня 1998 р. встановлено День підприємця, який відзначається щорічно у першу неділю вересня.

Значною мірою активізації розвитку малого бізнесу сприяв Указ Президента України «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва», в якому зазначено, що проведення єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва є одним із головних пріоритетів у діяльності органів виконавчої влади щодо здійснення економічних реформ. Єдина державна регуляторна політика у сфері підприємництва здійснюється шляхом упорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності.

У сфері малого аграрного бізнесу Черкащини в 2016 р. було зайнято 28,8% працюючого сільського населення, кількість малих підприємств становить 91,8% від загальної кількості всіх підприємств галузі, обсяг реалізованої продукції становив 7 303,0 млн. грн., або 30,5% реалізованої продукції галузі (проти 1065,5 млн. грн. у 2010 р.). У 2016 р. 89,9% малих підприємств галузі отримали прибутку на суму 1 891,2 млн. грн. (табл. 3).

Роль і місце малого бізнесу в економіці Черкаського регіону найкраще проявляються у властивих йому функціях.

По-перше, неоціненний внесок малого бізнесу у справу формування численних суб'єктів ринкового господарства, насамперед у створення ефективного недержавного сектора економіки, орієнтованого на попит, створення конкурентного середовища в регіоні та в його районах.

Малий бізнес допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо він є антимонопольним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку, малий бізнес унаслідок численності елементів, що його складають, та високого динамізму їх значно меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки він виступає як дійовий конкурент, що підриває монополічні позиції великих підприємств.

По-друге, малий бізнес, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку Черкащини та інших її регіонів, надає ринковій економіці необхідної гнучкості.

Зберігається тенденція до зростання кількості сільськогосподарських малих підприємств, оскільки Черкащина завжди була переважно сільськогосподарською областю, хоча в загальній кіль-

кості підприємств підприємства сільськогосподарського призначення займають незначну частку.

По-третє, величезним є внесок малого бізнесу у здійснення прориву в багатьох важливих напрямках науково-технічного прогресу, передусім у галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, малий бізнес тим самим виступає провідником науково-технічного прогресу.

По-четверте, малий бізнес робить вагомий внесок у розв'язання проблеми зайнятості в районах регіону. Ця функція проявляється у здатності малого бізнесу створювати нові робочі місця та поглинати надлишкову робочу силу під час спадів і структурних зрушень економіки. Якщо в період криз спостерігалось скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберігали, а й навіть створювали нові.

По-п'яте, важлива функція малого бізнесу полягає у пом'якшенні соціальної напруги, бо саме він є фундаментальною основою формування середнього класу.

У 2016 р. заробітна в середньому по економіці малих підприємств Черкаської області становила 3 059,85 грн. У сфері операцій із нерухомістю та будівництва, наприклад, заробітна плата була вище за середню, а у сфері охорони здоров'я, сільськогосподарського виробництва, готельного та ресторанного бізнесу – нижча за середню по малих підприємствах області.

Свою значимість сектор малого бізнесу неодноразово демонстрував у країнах, які нині зарекомендували себе як країни, що мають розвинену ринкову систему, доказавши цим, що без малого бізнесу ринкова економіка ні функціонувати, ні розвиватися не в змозі. Набутий Україною власний досвід, позитивні результати розвитку малого бізнесу в країнах, які пройшли етап формування економічних систем, свідчать про те, що малий бізнес є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами.

З ініціативи місцевої влади, бізнес-об'єднань та громадськості Черкаської області експерти Програми

Таблиця 3

Тенденції розвитку малих підприємства аграрного сектору економіки України та Черкащини в 2010–2016 рр.

Показники	Україна			Черкаська область		
	2010	2016	2016 до 2010, %	2010	2016	2016 до 2010, +,-,%
Кількість малих підприємств аграрного сектору, од.	47213	42519	90,1	1912	1877	98,2
– частка у загальній кількості малих підприємств галузі, %	93,2	94,4	+1,2	74,9	91,8	+16,9
Чисельність зайнятих працівників, осіб, у т. ч.:	219,9	216,3	98,4	6710	11934	177,9
– частка у загальній чисельності зайнятих працівників галузі, %	28,6	35,5	+6,9	16,4	28,8	+12,4
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн., у т. ч.:	22673,4	143378,5	622,3	1065,5	7303,0	685,4
– частка у загальному обсязі продаж підприємств галузі, %	22,7	35,6	+12,9	12,9	30,5	+17,6
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	2268,1	35652,7	1571,9	172,5	1891,2	1096,3
– частка прибуткових підприємств у загальній кількості підприємств в галузі, %	65,8	87,6	+21,8	72,5	89,9	+17,4

Джерело: дані Державної служби статистики України

USAID «Лідерство в економічному врядуванні» розробили «Стратегію розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) регіону до 2020 року», яку презентували в Черкасах на однойменному форумі 27 квітня 2017 р.

Для розроблення Стратегії розвитку МСП Черкащини використані 10 принципів Акту про малий бізнес для Європи (АМБ), які лежать в основі політики сприяння бізнесу в ЄС. АМБ включає такі принципи, як взаємодія бізнесу та місцевої влади, орієнтація на малих підприємців, підвищення кваліфікації та інформування бізнесу про можливості тощо.

Презентована Стратегія включає операційні цілі:

1. Покращення бізнес-середовища.
2. Розвиток підприємницької культури.
3. Розбудова ефективної системи інфраструктури підтримки МСП.
4. Полегшення доступу МСП до фінансових ресурсів.
5. Підвищення конкурентоспроможності МСП.
6. Сприяння виходу на нові ринки.

Зазначені цілі умовно можна поділити на дві підгрупи: ті, які спрямовані на широке коло підприємців регіону (Цілі 1 та 2), тобто мають непрямий характер, та ті, які передбачають надання прямої підтримки: надання фінансової підтримки, проведення консультацій тощо. Виходячи з мети реалізації стратегії, а також урахувавши обмежені можливості регіональних органів влади, заходи, які передбачають надання безпосередньої (прямої) підтримки, спрямовуватимуться передусім на ті суб'єкти, які мають істотний потенціал до зростання. Система операційних цілей Стратегії відображена на рис. 1.

Важливою передумовою реалізації Стратегії, згідно з належними практиками Європейського Союзу, є відповідність її цілей та заходів принципам Акта з питань малого бізнесу для Європи (АМБ).

Отже, малий бізнес – це один із провідних секторів економіки Черкаської області; основа дрібно-товарного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту, ступінь демократизації суспільства; здійснює структурну перебудову економіки. Малий бізнес забезпечує також швидку окупність затрат, свободу ринкового вибору; забезпечує насичення ринку товарами та послугами, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця; характеризується високою мобільністю, раціональними формами

управління; формує соціальний прошарок підприємців-власників, основу середнього класу; сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції.

Система операційних цілей Стратегії побудована так, щоб послідовна реалізація кожної із цілей сприяла сталому розвитку МСП регіону в довгостроковій перспективі. Тобто полегшення доступу МСП до всіх видів ресурсів повинно сприяти збільшенню конкурентоспроможності МСП шляхом підвищення як внутрішньої спроможності підприємств, так і завдяки формуванню об'єднань та партнерств (розвиток бізнес-асоціацій, створення дієвих коаліцій тощо). Це, своєю чергою, повинно створювати умови для виходу МСП на нові ринки як у географічному, так і в галузевому вимірі.

Методами активізації розвитку підприємств малого бізнесу Черкаського регіону є такі.

Державно-адміністративні методи: пропонується звести до мінімуму пряме втручання (регулювання підприємницької діяльності, контроль над діяльністю малих підприємств за умови непорушення законодавства) і максимізувати опосередковане (надання пільг кредитно-фінансовим установам, які займаються кредитуванням підприємницьких структур, сприяння розвитку інфраструктури бізнесу у регіоні).

Кредитно-економічні методи спрямовані на створення сприятливого кредитного середовища для розвитку підприємницької діяльності. На особливу увагу заслуговує формування доступної інформаційної бази даних про наявні джерела фінансування, умови отримання кредитів, вимоги до позичальників; забезпечення доступності кредитів і їх дешевизни тощо.

Податкові методи – ефективним у даному разі є оптимізація кількості податків, надання податкових пільг під конкретні проекти (вирішення регіональних і соціальних проблем, інвестицій у виробництво).

Страхові методи впливатимуть на активізацію розвитку малого бізнесу регіону через гарантію захисту майна підприємців, використання механізму страхування ризиків від упровадження нових технологій, екологічних, комерційних, фінансових, виробничих та інших ризиків;

Соціально-психологічні методи створюють конкурентне середовище для підприємців через запровадження рейтингової шкали, висвітлення діяльності підприємницьких структур у пресі тощо [7].



Рис. 1. Система операційних цілей Стратегії МСП

Крім державно-правового регулювання підприємницької діяльності, сприятимуть ефективному розвитку малого бізнесу в регіоні й інші чинники: прагнення людей до поліпшення свого добробуту, підвищення матеріального та культурного рівнів життя народу веде до зростання грошових доходів і заощаджень, які можна вкласти в справу й отримати додатковий дохід.

Висновки. Розвиток малого підприємництва в Черкаській області, як і в Україні у цілому, вкрай необхідний. Становлення значної кількості суб'єктів підприємницької діяльності має, безперечно, позитивне значення для ефективного розвитку національної економіки.

Важливим аспектом впливу малого бізнесу на регіональний розвиток є вирішення проблеми рівномірного розподілу підприємницьких структур, пов'язаних із задоволенням платоспроможного попиту населення. Розміщення малих форм господарювання в аграрному секторі регіону формується під впливом цілої низки факторів, серед яких:

1) близькість великих міст і промислових центрів. Основна причина такого взаємозв'язку полягає у тому, що міста є основними пунктами збуту сільськогосподарської продукції, а їх наближеність до виробника скорочує транспортні витрати;

2) сільськогосподарська спеціалізація природно-економічних зон;

3) чисельність сільського населення територій;

4) міра реагування районних (місцевих) властей на появу в регіоні суб'єктів малого підприємництва.

До основних типів малих підприємств аграрного сектору Черкащини належать підприємства, що виробляють і переробляють сільськогосподарську продукцію, ними передусім є фермерські господарства і переробні міні-цехи.

У подальшому потребують окремого дослідження підвищення конкурентоспроможності малого аграр-

ного підприємництва на основі інвестиційної спрямованості та модернізації галузі; стійкий розвиток сільських територій; підвищення зайнятості і рівня життя сільського населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний щорічник Черкаської області за 2015 р. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2016. – 547 с.
2. Діяльність малих підприємств : Статистичний збірник за 2015 рік. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2016. – 169 с.
3. Регіональний розвиток Черкаської області за 2015 рік : Статистичний збірник. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2016. – 391 с.
4. Діяльність суб'єктів малого підприємництва : Статистичний збірник за 2015 рік. – К. : Держкомстат України, 2016. – 185 с.
5. Збарський В.К., Горьовий В.П. Проблеми поєднання малих, середніх та великих підприємств / В.К. Збарський, В.П. Горьовий // Агроінком. – 2007. – № 7–8. – С. 54–62.
6. Горьовий В.П., Збарська А.В. Розвиток підприємництва в реальному секторі економіки України : [монографія] / В.П. Горьовий, А.В. Збарська ; за ред. професора В.П. Горьового. – К. : НУБіП України, 2016. – 381 с.
7. Розвиток підприємництва і кооперації: інституційно-нальний аспект : [монографія] / Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.М. Заяць [та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 432 с.
8. Постанова Верховної Ради України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 9202 від 22 вересня 2011 р.
9. Agencja rynku rolnego. Biuletyn informacyjny – Pazdziernik, 2004. – P. 68.
10. Blaug M. The Methodology of Economics / M. Blaug – Cambridge University Press, 1992. – P. 416.
11. Bond Anatolie Deutsche Siedlung am Schwarzen Meer, Lustdorf bei Odessen.-Marburg : Elwert, 1978. – IV. – P. 186.
12. Bosch Anton, Lingor, Josef Entstehung, Entwicklung und Auflosung der deutschen Kolonien am Schwarzen Meer: Am Beispiel von Kandel von 1808 bis 1944.-Stuttgart;Landmannschaft der Deutschen aus Russland. – 1990. – P. 540.

УДК 338:658

Кащишин В.М.
асистент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЕКТУВАННЯ ПРОГРАМИ ІНЖИНІРИНГОВИХ РОБІТ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті подано трактування поняття інжинірингового проекту. Наведено перелік методологічних положень (принципів), на яких повинно базуватися проектування програми інжинірингових робіт на машинобудівних підприємствах. Подано характеристику концепції організування процесу розроблення та впровадження на підприємствах нових видів техніки, технологій та продукції на засадах введення поняття ланцюжка проектних дій та побудови мережі бізнес-процесів. Запропоновано для кожної ланки кожного ланцюжка проектних дій щодо проектування заходів із техніко-організаційного розвитку підприємства ставити у відповідність додаткову ланку, яка передбачає оцінювання доцільності залучення інжинірингової фірми для здійснення проектних дій, що відповідають вихідній ланці.

Ключові слова: інжиніринг, машинобудівне підприємство, проектування, програма, бізнес-процес, техніко-організаційний розвиток.

Кащишин В.М. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ИНЖИНИРИНГОВЫХ РАБОТ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье представлена трактовка понятия инжинирингового проекта. Приведен перечень методологических положений (принципов), на которых должно базироваться проектирование программы инжиниринговых работ на машиностроительных предприятиях. Представлена характеристика концепции организации процесса разработки и внедрения на предприятиях новых видов техники, технологии и продукции на основе введения понятия цепочки проектных действий и построения сети бизнес-процессов. Предложено для каждого звена каждой цепочки проектных действий по проектированию технико-организационного развития предприятия ставить в соответствие дополнительное звено, которое предусматривает оценку целесообразности привлечения инжиниринговой фирмы для осуществления проектных действий, которые соответствуют исходному звену.

Ключевые слова: инжиниринг, машиностроительное предприятие, проектирование, программа, бизнес-процесс, технико-организационное развитие.

Kashchyslyn V.M. METHODOLOGICAL BACKGROUNDS FOR PROGRAM DESIGN OF ENGINEERING WORKS AT MACHINE BUILDING ENTERPRISES

The article interprets the concept of an engineering project. It also introduces the list of methodological principles the design of the program of engineering works at machine building enterprises should be based on. It introduces the concept of organization of developmental process and implementation of new types of machines, technologies and products at enterprises based on project activities chain and construction of the business processes network. It has been offered to assign to each ring of each chain of project activities, connected with the designing of events for technical and organizational development of an enterprise, an additional ring, which requires assessment of the necessity of engagement of an engineering company for pursuing project activities that correspond to the initial ring.

Keywords: engineering, machine building enterprise, design, program, business process, technical and organizational development.

Постановка проблеми. Нині більшість вітчизняних машинобудівних підприємств характеризується низьким рівнем ефективності їх господарської діяльності та незадовільним фінансовим станом, що обумовлено як впливом кризових явищ в економіці, які обумовлюють скорочення попиту на машинобудівну продукцію, так і неналежним ступенем її конкурентоспроможності. А низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної машинобудівної продукції пов'язаний з тим, що більшість машинобудівних підприємств України має застарілу техніко-технологічну базу, оновлення якої за цих умов стає вирішальним фактором виведення машинобудівної галузі з кризового стану.

Розроблення програми оновлення техніко-технологічної бази машинобудівних підприємств, наприклад, шляхом їх технічного переозброєння, потребує виконання інжинірингових робіт щодо впровадження у машинобудівне виробництво нових або вдосконалених видів техніки, технологій та продукції, а також методів організації праці та управління. Таке впровадження повинно передбачати попереднє проектування цих робіт за допомогою розроблення відповідного комплексу інжинірингових проектів, що вимагає формування методичних основ проектування програми інжинірингових робіт на машинобудівних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання планування заходів з оновлення техніко-технологіч-

ної бази промислових підприємств розглядається у багатьох наукових працях [1, с. 4–21; 2, с. 16–31; 3, с. 304–307], автори яких подають методичні підходи до обґрунтування доцільності та оцінювання економічності ефективності заходів з технічного переозброєння виробництва, пропонують критерії та методи вибору найкращих варіантів проектних рішень реалізації цих заходів.

Значна кількість наукових досліджень [4, с. 18–20; 5, с. 20–22; 6, с. 44–47; 7, с. 132–134] присвячена аналізуванню впливу результатів реалізації заходів з оновлення техніко-технологічної бази підприємств на рівень економічних результатів їх діяльності та ступінь конкурентоспроможності цих підприємств. Авторами цих робіт запропоновано низку методів та моделей, за допомогою яких можна оцінити сподівані економічні наслідки та очікуваний фінансовий зиск від впровадження на підприємствах нових або поліпшених видів техніки, технологій та продукції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас у сучасній науковій літературі, присвяченій питанням планування технічного переозброєння діючих підприємств, недостатню увагу приділено інжиніринговій складовій процесу реалізації програми такого переозброєння. Хоча питання провадження інжинірингової діяльності та її організування і розглядається у низці праць [8, с. 133–135; 9, с. 104–106; 10, с. 15–37], методичні засади проектування інжинірингових робіт у процесі планування

програми оновлення техніко-технологічної бази підприємств нині не є повністю сформованими, що обумовлює потребу в подальшому дослідженні питань розроблення цих засад.

Мета статті полягає у розробленні методичних засад проектування програми інжинірингових робіт на машинобудівних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси складання та реалізації програми заходів з оновлення техніко-технологічної бази машинобудівних підприємств повинні базуватися на здійсненні низки інжинірингових робіт, що потребують їх попереднього проектування на засадах розроблення відповідних інжинірингових проектів. При цьому термін «інжиніринговий проект» доцільно тлумачити як впорядковану сукупність планових завдань та прогнозних оцінок, що однозначно визначають послідовність синхронізованих у просторі та часі дій суб'єктів та учасників інжинірингової діяльності стосовно досягнення її конкретної мети. Такою метою може виступати інженерно-консультаційне забезпечення заходів із впровадження на підприємстві нової техніки та технології; переходу на виробництво нових (покращених) видів продукції; розширення виробничих потужностей підприємства тощо.

У процесі розроблення інжинірингового проекту певного виду інжинірингових робіт, зокрема, необхідно оцінити ефективність та доцільність виконання цих робіт (які безпосередньо визначаються ефективністю техніко-організаційних заходів, для реалізації яких проваджуються ці роботи), а також вибрати найкращий спосіб здійснення цих робіт (звернення до спеціалізованих суб'єктів інжинірингової діяльності – інжинірингових фірм або виконання певних видів інжинірингових робіт власними силами машинобудівного підприємства). При цьому наявність значної номенклатури інжинірингових робіт, які можуть виконуватися на підприємстві, обумовлює потребу розроблення програми таких робіт на плановий період.

Слід відзначити, що процес складання програми інжинірингових робіт на підприємстві повинен базуватися на низці методологічних положень (принципів), до яких доцільно віднести такі.

1) Ця програма повинна мати комплексний характер, тобто враховувати усі можливі напрями здійснення інжинірингових робіт на підприємстві. Виконання цієї вимоги потребує розгляду підприємства як складної виробничої системи, яка передбачає здійснення певного головного бізнес-процесу (для більшої частини підприємств ним виступає процес виробництва та реалізації продукції) та низки інших бізнес-процесів, що мають допоміжний характер (зокрема, функціонування обслуговуючих виробництв та підрозділів, які здійснюють управління виробничою та іншими видами діяльності підприємства, постачання матеріальних ресурсів, виготовлення окремих видів матеріалів та напівфабрикатів, розроблення нових та вдосконалених видів продукції, фінансове забезпечення діяльності підприємства тощо). А кожен бізнес-процес передбачає наявність трьох основних елементів: об'єктів, на які здійснюється вплив під час перебігу відповідного бізнес-процесу; суб'єктів, що здійснюють такий вплив (до них, насамперед, відносяться основні засоби та працівники), та способів впливу суб'єктів бізнес-процесу на його об'єкти.

2) Процес розроблення цієї програми повинен базуватися на належному інформаційному забезпеченні, яке повинно передбачати збирання та оброблення необхідних для такого розроблення актуаль-

них, повних та точних відомостей про внутрішнє та зовнішнє середовище суб'єкта господарювання. При цьому всю інформацію, необхідну для розроблення програми інжинірингових робіт доцільно поділити на такі блоки: блок інформації про теперішній та майбутній стан техніко-технологічної бази підприємства; блок інформації про теперішній та майбутній стан системи менеджменту на підприємстві; блок інформації про теперішній та майбутній стан ринків збуту продукції підприємства; блок інформації про теперішній та майбутній стан техніко-технологічної бази та системи менеджменту у підприємств, що є конкурентами даного; блок інформації про теперішній та майбутній стан науково-технічних розробок у тій галузі економіки, в якій працює дане підприємство.

3) Дана програма повинна відповідати програмі техніко-організаційного розвитку підприємства, тобто сукупності заходів, спрямованих на вдосконалення елементів головного та допоміжних бізнес-процесів з метою зростання економічного потенціалу суб'єкта господарювання. А програма техніко-організаційного розвитку підприємства повинна складатися з низки окремих (але взаємопов'язаних між собою) проектів, кожен з яких передбачатиме вдосконалення того чи іншого елементу відповідного бізнес-процесу.

4) Дана програма повинна бути належним чином обґрунтована відповідними техніко-економічними розрахунками. Такі розрахунки повинні стосуватися як кожного проекту програми техніко-організаційного розвитку підприємства, так і проектів інжинірингових робіт, які передбачається виконувати у процесі розроблення та реалізації заходів щодо техніко-технологічного розвитку суб'єкта господарювання.

5) Програма інжинірингових робіт на підприємстві повинна бути розроблена та реалізована своєчасно, тобто її виконання повинно відбуватися відразу із виникненням потреби у відповідних роботах. Для забезпечення цієї вимоги необхідно заздалегідь передбачати виникнення потреби у вдосконаленні тих чи інших елементів певних бізнес-процесів (наприклад, це стосується своєчасної заміни застарілого обладнання, оновлення номенклатури та асортименту продукції підприємства тощо).

6) Програма інжинірингових робіт стосовно кожного елементу відповідного бізнес-процесу повинна характеризуватися певною періодичністю її здійснення. Така періодичність повинна відповідати періоду реалізації заходів з удосконалення такого елементу (наприклад, періоду реалізації заходів з оновлення певного елементу основних виробничих фондів підприємства). При цьому через те, що цикли реалізації заходів з удосконалення різних елементів бізнес-процесів підприємства, як правило, не співпадають між собою, програма техніко-організаційного розвитку підприємства повинна розроблятися на кожен плановий період (таким періодом переважно є календарний рік), і, відповідно, складання програми інжинірингових робіт повинно мати постійний характер (тобто здійснюватися для кожного планового періоду).

7) Програма інжинірингових робіт повинна бути багатоваріантною, тобто передбачати різні способи виконання таких робіт.

8) Дана програма повинна враховувати увесь можливий спектр (номенклатуру) інжинірингових робіт. Зокрема, доцільно виокремити види інжинірингових робіт (послуг) за способом представлення

їх кінцевого результату. При цьому можна виділити такі способи цього представлення: у паперовому (електронному) вигляді (економічні обрахунки, технічні креслення, проектна документація тощо); у речовому вигляді (обладнання, що впроваджене на підприємстві, зразки нової чи вдосконаленої продукції тощо); у вигляді певних дій (виконання пусконаладжувальних робіт, здійснення технічного обслуговування обладнання тощо).

9) Програма інжинірингових робіт повинна мати певні наперед встановлені планові строки її виконання (за всіма видами таких робіт, що передбачається виконувати на підприємстві).

10) Дана програма повинна мати адресний характер, тобто необхідним є встановлення конкретних виконавців кожного виду таких робіт.

11) Реалізація програми інжинірингових робіт повинна забезпечувати підприємству певну величину економічного (в окремих випадках – соціального) ефекту від її здійснення. Такий ефект утворюється за рахунок двох джерел: внаслідок реалізації певного заходу з підвищення техніко-організаційного рівня підприємства та внаслідок виконання відповідних видів науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт.

12) Під час розроблення програми інжинірингових робіт слід враховувати можливі обмеження на обсяги здійснення цих робіт на підприємстві. Головним таким обмеженням виступають обсяги фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємства (або можуть бути залучені ним із зовнішніх джерел коштів). При цьому фінансові обмеження можуть стосуватися не лише наявних у підприємства обсягів грошових засобів, які воно може витратити на фінансування інжинірингових робіт, але й фінансових ресурсів на впровадження результатів таких робіт (зокрема, на реалізацію інвестиційних проектів з технічного переозброєння підприємства).

Враховуючи багатогатність процесу розроблення та впровадження на підприємствах нових видів техніки, технологій та продукції, ми пропонуємо концепцію організування цього процесу на засадах введення поняття ланцюжка проектних дій. При цьому під проектною дією пропонується розуміти відносно відокремлений етап загального процесу розроблення та впровадження певного проекту, що має чітко встановлений масив вихідних ресурсів (зокрема, інформаційних), потрібних для його здійснення, та характеризується певним формалізованим результатом його виконання. За таких умов синхронізована у часі та просторі послідовність проектних дій буде їх ланцюжком.

Необхідно відзначити можливість побудови досить широкої типології проектних дій. Зокрема, можна виокремити такі їх види.

1) За місцем у їхньому ланцюжку: початкова, якій не передує жодна проектна дія; проміжна, для якої існує як попередня, так і наступна проектні дії; завершальна, після здійснення якої наступних проектних дій не передбачається. Завершальною може бути дія, що пов'язана або з припиненням експлуатації впровадженого на підприємстві інвестиційного проекту, або з припиненням процесу його розроблення та впровадження.

2) За змістом виконуваних операцій: проектна дія, що передбачає здійснення певних техніко-економічних розрахунків та обґрунтувань; проектна дія, що передбачає реалізацію певних заходів.

3) За особливістю побудови певних фрагментів ланцюжка проектних дій: послідовна, одночасно із

здійсненням якої не передбачається виконання іншої проектною дією; паралельна, одночасно із здійсненням якої передбачається виконання іншої проектною дією; циклічна, яка характеризується тим, що у процесі розроблення та реалізації проекту до неї може відбуватися періодичне повернення.

4) За результатами здійснення дії: успішна, результати здійснення якої позитивно вплинули на кінцеві фінансові наслідки впровадження на підприємстві інвестиційного проекту; неуспішна, результати здійснення якої негативно вплинули на кінцеві фінансові наслідки впровадження проекту.

Складність побудови ланцюжків проектних дій щодо складання та реалізації проектів на підприємстві обумовлена низкою обставин, серед яких передує слід відзначити такі.

1) Досить складним є завдання поділу загального процесу розроблення та впровадження проекту на окремі проектні дії, оскільки такий поділ характеризується різним ступенем відповідного подрібнення. З урахуванням цього видається доцільним під час здійснення такого поділу виходити з того, що кожна проектна дія на її виході повинна бути певною «вузловою точкою», що суттєво впливає на те, як у подальшому буде відбуватися процес складання та реалізації відповідного проекту.

2) На підприємствах досить часто розробляються та впроваджуються одночасно декілька різних проектів, кожному з яких в принципі може відповідати окремий ланцюжок проектних дій. За таких умов постає задача можливого поєднання між собою цих ланцюжків – утворення їх певного кластеру. Необхідність такого поєднання може бути обумовлена принаймні двома причинами: тим, що окремі проектні дії за різними проектами передбачають оброблення однієї і тієї ж вхідної інформації або виконання певних однакових за своєю природою стандартних операцій, а також тим, що внаслідок наявності певних чинників лімітуючого характеру на деяких етапах процесу розроблення проектів їх слід розглядати спільно (наприклад, у разі обмежених обсягів інвестиційних ресурсів, коли підприємству слід визначити, які проекти доцільно включати в інвестиційну програму з урахуванням ліміту на наявні обсяги коштів).

3) Процес виконання кожної проектною дією є, як правило, багатоваріантним, тобто існує декілька можливостей здійснення тих чи інших проектних дій.

Для прикладу розглянемо початковий варіант ланцюжка проектних дій щодо розроблення та реалізації проекту технічного переозброєння окремого виробничого підрозділу (цеху, ділянки) машинобудівного підприємства. Основними проектними діями при цьому можуть бути такі:

1) оцінювання поточного техніко-організаційного рівня даного виробничого підрозділу, наприклад, технічного стану використовуваних основних засобів, рівня прогресивності застосовуваних технологічних процесів, ступеня споживчих властивостей продукції, що виготовляється;

2) визначення попереднього переліку елементів активної частини основних виробничих фондів, які підлягають оновленню;

3) визначення найкращої форми оновлення (заміна, модернізація, капітальний ремонт тощо) кожного з вибраних на попередньому етапі елементів активної частини основних виробничих фондів та встановлення найкращого варіанта заміни тих елементів, для яких саме така форма оновлення визна-

чена як найкраща (тобто вибір оптимальної моделі нового обладнання, що замінить застаріле);

4) оцінювання ресурсного забезпечення реалізації підприємством програми технічного переозброєння виробничого підрозділу, передусім можливих сукупних обсягів інвестицій, які з цією метою може залучити підприємство із внутрішніх та зовнішніх їх джерел;

5) придбання нового обладнання, на яке буде замінено застаріле, а також матеріальних ресурсів (зокрема, ремонтних вузлів та агрегатів) для здійснення інших форм оновлення основних виробничих фондів виробничого підрозділу підприємства;

6) організування пусконаладжувальних робіт;

7) контроль та підтримування (зокрема, шляхом проведення періодичних ремонтів та технічного огляду) функціонування оновлених основних засобів виробничого підрозділу підприємства.

Слід відзначити, що перелічену послідовність проектних дій щодо розроблення та реалізації проекту технічного переозброєння окремого виробничого підрозділу машинобудівного підприємства можна зробити менш укрупненою, зокрема, поділивши цей проект на окремі підпроекти та виокремивши паралельні та циклічні проектні дії у відповідних цим підпроектам ланцюжкам. Проте слід звернути увагу і на те, що кожна з перелічених вище проектних дій припускає принаймні два варіанти реалізації, а саме власними силами підприємства або шляхом залучення фахівців інжинірингової фірми. За таких умов у ланцюжку проектних дій щодо розроблення та реалізації проекту технічного переозброєння виробничого підрозділу відразу з'являються ще сім ланок, що передбачають виконання таких операцій: 1) обґрунтування доцільності передання інжиніринговій фірмі функцій з оцінювання поточного техніко-організаційного рівня цього виробничого підрозділу; 2) обґрунтування доцільності передання інжиніринговій фірмі функцій з визначення попереднього переліку елементів активної частини основних виробничих фондів, які підлягають оновленню; 3) обґрунтування доцільності передання інжиніринговій фірмі функцій з визначення найкращої форми оновлення кожного з обраних на попередньому етапі елементів активної частини основних виробничих фондів підприємства, а також встановлення найкращого варіанта заміни тих елементів, для яких саме така форма оновлення визначена як найкраща; 4) обґрунтування доцільності передання інжиніринговій фірмі функцій з оцінювання ресурсного забезпечення реалізації підприємством програми технічного переозброєння певного виробничого підрозділу; 5) обґрунтування доцільності передання інжиніринговій фірмі функцій з придбання нового обладнання та матеріальних ресурсів, потрібних для оновлення основних виробничих фондів виробничого підрозділу підприємства; 6) обґрунтування доцільності передання інжиніринговій фірмі функцій з організування пусконаладжувальних робіт; 7) обґрунтування доцільності передання інжиніринговій фірмі функцій з контролю та підтримування функціонування оновлених основних засобів виробничого підрозділу підприємства.

Враховуючи викладені вище вимоги до розроблення підприємством програми інжинірингових робіт та описані закономірності складання і реалізації проектів, що передбачають впровадження заходів із техніко-організаційного розвитку господарюючого суб'єкта, вважаємо, що процес формування програми інжинірингових робіт на ньому повинен передбачати таку послідовність дій.

1) Визначення напрямів та конкретних заходів програми техніко-організаційного розвитку підприємства. При цьому важливо врахувати усі такі напрями та заходи. З цією метою нами пропонується метод побудови мережі бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві. Реалізація цього методу включає такі етапи: 1) виокремлення головного бізнес-процесу підприємства (такими процесами для більшості підприємств є виготовлення та реалізація їх продукції); 2) поділ головного процесу на окремі підпроцеси та стадії (зокрема, підпроцеси можуть бути процесами виготовлення окремих видів продукції, якщо їх виробництво не пов'язано між собою; стадіями ж головного бізнес-процесу можуть виступати певні технологічні етапи, що передбачають передавання предметів праці з одного виробничого підрозділу (ділянки) до іншого); 3) виокремлення у головному бізнес-процесі (та його окремих складових) відповідних елементів (об'єктів, суб'єктів та способів впливу), більшість з яких буде одночасно об'єктом впливу іншого бізнес-процесу (наприклад, матеріали – процесу їх постачання, готова продукція – процесу її зберігання, устаткування – процесу їх технічного обслуговування); 4) для кожного елемента головного бізнес-процесу, що є одночасно об'єктом іншого (допоміжного) бізнес-процесу, здійснюється ідентифікація такого допоміжного бізнес-процесу; 5) для кожного допоміжного бізнес-процесу визначаються ті його елементи, що є одночасно об'єктами інших бізнес-процесів (такі бізнес-процеси будуть бізнес-процесами другого порядку), відповідно, ці бізнес-процеси ідентифікуються, а також встановлюється можливість існування їхніх елементів, що одночасно є об'єктами якихось інших бізнес-процесів; 6) алгоритм дій повторюється доти, доки не здійснюється перегляд усіх бізнес-процесів підприємства (це відбувається тоді, коли кожен елемент бізнес-процесу відповідного порядку або не належить ніякому іншому бізнес-процесу, або є об'єктом бізнес-процесу вищого порядку).

2) Для кожного бізнес-процесу підприємства у розрізі його елементів подається перелік можливих напрямів щодо його вдосконалення. Сукупність таких напрямів буде базою для складання програми техніко-організаційного розвитку господарюючого суб'єкта.

3) Для кожного напрямку вдосконалення елементів відповідних бізнес-процесів підприємства складається ланцюжок проектних дій, потрібних для реалізації відповідного напрямку (від збору необхідної інформації до впровадження певного заходу).

4) Визначаються можливі взаємозв'язки між окремими ланцюжками проектних дій, а також обґрунтовується доцільність поєднання окремих з цих дій (зокрема, це стосується дій зі збирання та оброблення вихідної інформації).

5) Оцінюються можливі обмеження на обсяги ресурсного забезпечення реалізації проектних рішень, передусім на величину інвестиційних ресурсів підприємства. За таких умов для кожного ланцюжка проектних дій визначаються ті їх ланки, на яких слід перевіряти умову достатності у підприємства ресурсного забезпечення для впровадження певного проекту. Оскільки більшість ресурсних обмежень стосується одночасно декількох (або навіть усіх) проектів, які планує реалізувати підприємство, то виникає об'єктивна потреба в об'єднанні відповідних ланок проектних дій.

6) Кожній ланці кожного ланцюжка проектних дій щодо проектування заходів із техніко-організа-

дійного розвитку підприємства ставиться у відповідність додаткова ланка, яка передбачає оцінювання доцільності залучення інжинірингової фірми для здійснення проектних дій, що відповідають вихідній ланці. Інакше кажучи, кожному ланцюжку проектних дій (або сукупності таких ланцюжків) щодо розроблення та реалізації певного проекту ставиться у відповідність ланцюжок проектних дій з виконання комплексу інжинірингових робіт.

7) Через те, що кожна ланка ланцюжків проектних дій підприємства з виконання комплексу інжинірингових робіт може розглядатися як розроблення окремого інжинірингового проекту, сукупність таких ланок буде програмою інжинірингових робіт на підприємстві.

8) Встановлюються терміни та виконавці кожного інжинірингового проекту, які включені в програму інжинірингових робіт на підприємстві, а також оцінюється потреба в ресурсному забезпеченні розроблення цієї програми.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Наявність значної номенклатури інжинірингових робіт, які можуть виконуватися на машинобудівному підприємстві, обумовлює потребу попереднього розроблення програми таких робіт на плановий період. Процес складання цієї програми повинен базуватися на низці методологічних положень (принципів), до яких доцільно віднести такі: комплексність, належне інформаційне забезпечення, відповідність програмі техніко-організаційного розвитку підприємства, обґрунтованість, періодичність, своєчасність, багатоваріантність, врахування усього спектру інжинірингових робіт, строковість, адресність, ефективність, врахування можливих ресурсних обмежень.

2) Через багатоступінь процесу розроблення та впровадження на підприємствах нових видів техніки, технологій та продукції пропонується концепція організування цього процесу на засадах введення поняття ланцюжка проектних дій. При цьому під проектною дією слід розуміти відносно відокремлений етап загального процесу розроблення та впровадження певного проекту, що має чітко встановлений масив вихідних ресурсів (зокрема, інформаційних), потрібних для його здійснення, та характеризується певним формалізованим результатом його виконання. За таких умов синхронізована у часі та просторі послідовність проектних дій буде їх ланцюжком.

3) Згідно із запропонованим підходом до проектування програми інжинірингових робіт на машинобудівних підприємствах кожній ланці кожного ланцюжка проектних дій щодо проектування заходів із техніко-організаційного розвитку підприємства ставиться у відповідність додаткова ланка, яка передбачає оцінювання доцільності залучення інжинірингової фірми для здійснення проектних дій, що відповідають вихідній ланці.

4) Подальше дослідження розглянутих питань повинно передбачати побудову економіко-математичних моделей формування портфеля інжинірингових проектів машинобудівного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Просторові аспекти конкуренції технологій : [монографія] / [Ю. Стадницький, О. Товкан, А. Симак, Л. Коваль]. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 95 с.
2. Економічний вибір оптимальних технологій: мікро- та макроекономічні аспекти : [монографія] / [Ю. Стадницький, А. Загородній, О. Капітанець, О. Товкан]. – Львів : ЗУКЦ, 2006. – 320 с.
3. Колещук О. Обґрунтування критерію прийняття оптимальних рішень щодо оновлення основних засобів машинобудівних підприємств / О. Колещук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.1. – С. 302–308.
4. Євдокимов Ф. Оцінка техніко-технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства / Ф. Євдокимов, В. Лисяков // Економіка промисловості. – 2005. – № 3. – С. 17–21.
5. Журило В. Особливості мотивації та ринкової поведінки українських споживачів високотехнологічних товарів / В. Журило, А. Старостіна // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 5. – С. 18–23.
6. Шири Т. Вплив інноваційно-технологічного потенціалу підприємства на конкурентоспроможність інноваційного продукту / Т. Шири // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 43–50.
7. The Impact of the Technological Development Level of Ukrainian Enterprises on the Competitiveness of Their Products / [O. Emelyanov, T. Petrushka, L. Lesyk, V. Hryshko] // International Journal of Business, Humanities and Technology. – 2014. – № 4. – P. 129–135.
8. Кузьмін О. Концептуальні положення визначення сутності інжинірингових підприємств / О. Кузьмін, Н. Городиська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – № 722. – С. 131–135.
9. Редкін О. Упровадження інжинірингу та девелопменту в інноваційно-інвестиційну модель розвитку й організації діяльності сучасних підприємств / О. Редкін, Д. Толкачов // Економіка і регіон. – 2009. – № 4 (23). – С. 102–107.
10. Ареф'єва О. Реінжиніринг бізнес-процесів: принципи та технології : [навч. посібник] / О. Ареф'єва, І. Мельник. – К. : ГРОТ, 2004. – 64 с.

УДК 378.046 – 021.68

Кравченко Г.Ю.*доктор педагогічних наук,
доцент кафедри педагогіки та іноземної філології
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Почуєва О.О.***кандидат педагогічних наук,
старший викладач кафедри педагогіки та іноземної філології
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

МОДЕЛЮВАННЯ В ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ОСВІТНИМИ ПРОЦЕСАМИ

У статті розглянуті питання педагогічного моделювання, розроблення і реалізації моделей інноваційної діяльності вищих навчальних закладів, які стають одними з ефективних механізмів визначення результатів управління розвитком інститутів післядипломної освіти.

Ключові слова: моделювання, модель управління розвитком, адаптивне управління, кваліметрія.

Кравченко А.Ю., Почуєва О.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ В ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ

В статье рассмотрены вопросы педагогического моделирования, разработки и реализации моделей инновационной деятельности высших учебных заведений, которые становятся одними из эффективных механизмов определения результатов управления развитием институтов последипломного образования.

Ключевые слова: моделирование, модель управления развитием, адаптивное управление, квалиметрия.

Kravchenko H.Y., Pochuyeva O.A. MODELING IN THEORY OF MANAGEMENT OF EDUCATIONAL PROCESSES

The article deals with the issues of pedagogical modeling, development and implementation of models of innovative activity of higher educational establishments, which become one of the effective mechanisms for determining the results of management of the development of institutions of postgraduate education.

Keywords: modeling, model of development management, adaptive management, qualimetry.

Постановка проблеми. Діяльність та результативність закладів вищої освіти завжди знаходилися й знаходяться в центрі уваги державних органів. Це пов'язано із розумінням тісного взаємозв'язку між рівнем підготовки фахівців різних галузей народного господарства та рівнем розвитку економіки країни загалом. Стратегія розвитку вищої освіти України повинна враховувати загальноосвітні тенденції трансформації сучасної вищої освіти, де ключовим питанням є забезпечення якості освіти.

Реформування освітньої галузі вимагає застосування засобів педагогічного прогнозування, моделювання освітніх систем, моніторингу якості освіти тощо. Сьогодні як ніколи зростає потреба у випереджувальному моделюванні педагогічних процесів, оскільки необхідно системно змінювати мету, функції, організацію, зміст, технології освітньої діяльності у вищих навчальних закладах. На сучасному етапі саме педагогічне моделювання, розроблення і реалізація моделей інноваційної діяльності вищих навчальних закладів стають потужними механізмами визначення і досягнення нової якості вищої освіти. За їх допомогою педагогічні колективи кафедр вищих навчальних закладів можуть досягти якісно нового рівня освітньої діяльності, адже інноваційний розвиток системи вищої освіти України передбачає розвиток кожного навчального закладу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літератури показав, що абсолютна більшість фахівців вважає моделювання головною умовою ефективного управління.

Моделювання у наукових дослідженнях зустрічається в роботах Н. Аминова, Т. Борової, О. Дахіна, Г. Єльнікової, В. Маслова, В. Монахова, В. Пікельної, Г. Кравченко, Г. Полякової, В. Ростовської, З. Рябової, Р. Шеннона та інших науковців.

Нині багато вчених використовують певні моделі у своїх дослідженнях. Тому цей процес описується майже досконало в науковій літературі.

Мета статті. Опираючись на наукові дослідження таких провідних авторів, як Л. Даниленко, О. Дахін, О. Орлов, В. Пікельна, можна визначити, що основною характеристикою моделі є спрощення реальної життєвої ситуації, до якої вона застосовується, та штучно створений об'єкт у вигляді схеми, фізичних конструкцій, знакових форм чи формул, що, будучи подібним до досліджуваного об'єкта (чи явища), відображає й відтворює в більш простому вигляді структуру, властивості, взаємозв'язки і відносини між елементами цього об'єкта. Виходячи з наукових положень В. Пікельної щодо процесу моделювання, слід сказати, що процес моделювання здійснюється на основі теорії систем і має творчий характер [6].

Тому в нашому дослідженні ми звертаємо увагу на побудову *моделі управління розвитком науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів в системі післядипломної освіти.*

Соціологічне моделювання, яке використовується в системі управління, включає алгоритм, що дає змогу розробляти «структуру особистості», «структуру суспільної системи», «структуру взаємин». У таких моделях відбиваються зв'язки-відносини, соціально-економічні протиріччя, що вимагає постійного управлінського зовнішнього і саморегулюючого впливів.

Управлінське моделювання починається з визначення мети. Основними цілями управління є трансформація соціально значущих цілей кожного структурного підрозділу закладу післядипломної педагогічної освіти у мотиви діяльності кожного члена науково-педагогічного колективу. При цьому стратегічні цілі декомпонуються на тактичні задачі, утворюючи дерево цілей. На основі стратегічних і

тактичних цілей функціонування систем, об'єктів розробляються організаційні структури й цільові програми діяльності, що спрямовують їх розвиток.

Організаційне моделювання пов'язано з програмуванням діяльності підсистемних структур на основі виявлення найбільш значущих для функціонування системи «зв'язків-відносин». «Зв'язки-відносини» слугують одночасно «інформаційним пульсаром» із прямим та зворотним зв'язком. Конструювання моделей здійснюється з урахуванням реальних властивостей систем-оригіналів, а сама модель є опосередкованим джерелом інформації.

Для нас цікавим у дослідженнях А. Підласого та О. Орлова є обов'язкове створення специфічної форми об'єкта, що відображає певні його характеристики, потрібні для розв'язання поставленої задачі. Тобто процес управління (прийняття рішення) починається з його умовного мисленнєвого програмування з подальшим моделюванням [7, с. 23]. Водночас важливим є розуміння сутності використання моделі для практичного вирішення проблем, що постають перед управліннями, підвищуючи їх здатність виконувати управлінські впливи на основі попереднього моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи модель процесу управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів у системі післядипломної освіти (підвищення кваліфікації), вважаємо за доцільне виділити такі блоки: *теоретико-методологічний, змістовний, технологічний та результативний.*

Розглянемо детальніше складові блоків: *модель управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів в системі післядипломної освіти (підвищення кваліфікації).*

Теоретико-методологічну основу моделі управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників складають положення *адаптивного управління*, де центром уваги є людина.

Адаптивне управління – це процес взаємовпливу, що викликає взаємоприспосадування поведінки суб'єктів діяльності на дія(полі)логічній основі, яка забезпечується спільним визначенням реалістичної мети з подальшим поєднанням зусиль і самоспрямуванням дій на її досягнення [2].

Провідною ознакою адаптивного управління є взаємоприспосадування та органічне поєднання мети керівника і прагнення виконавця на основі виро-блення гнучких моделей діяльності [2].

Адаптивне управління виникло за потреби спрямованої самоорганізації людини, що забезпечує її усвідомлений саморозвиток з використанням природного механізму. Воно може бути спеціально організованим на основі створення, підтримки та розширення умов саморозвитку об'єктів управління в межах, установлених спільно з суб'єктом та усвідомлених ними вимог, але завжди виникає довільно на будь-якому перехідному етапі як об'єктивна потреба, що поєднує еволюційний та революційний шляхи розвитку [3].

Якщо спрямована самоорганізація реалізує саморозвиток людини в усталених межах усвідомлених нею вимог, то адаптивне управління забезпечує умови для саморозвитку людини шляхом сполучення її потреб з вимогами оточення. Тобто за допомогою адаптивного управління відбуваються поєднання, взаємоузгодження, гармонізація потреб людини, суспільства і держави, що зумовлює їх коеволюцію [2].

Таким чином, теоретико-методологічний блок містить визначення принципів, методів, функцій моделей та умов, за допомогою яких здійснюється процес адаптивного управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів.

Щодо моделей управління, то, враховуючи наведені визначення понять «модель» та «управління», під моделлю управління будемо розуміти копію реального об'єкта, яка має всі його властивості та здатна імітувати процеси та дії, що відбуваються з об'єктом під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Аналіз робіт О. Гребешкової, О. Малярчук, Н. Маркової, В. Паздрія показує, що управління професійним розвитком може здійснюватися за різними моделями: компенсаторною (або реактивною), адаптивною та розвивальною (або проактивною).

Компенсаторна модель спрямована на ліквідацію прогалин у базовій освіті науково-педагогічних працівників, тобто існує конкретна проблема, а основна мета навчання полягає в тому, щоб усунути її. Метою адаптивної моделі є оперативна підготовка до змін в освітньому і суспільному житті. Розвивальна модель передбачає забезпечення загальнокультурного розвитку, збагачення науковими знаннями, задоволення багатогранних пізнавальних інтересів та духовних потреб особистості. Її сутність полягає в тому, що освітня організація не реагує на дію зовнішнього середовища, а сама ініціює процеси в зовнішньому середовищі для створення максимально сприятливого оточення. Виходячи з переваг і недоліків кожної моделі, однозначно визначити, яка з них є найефективнішою, неможливо. Кожна з них є актуальною в тих чи інших умовах і залежить як від можливостей навчального закладу, так і від поставлених мети та завдань.

Змістовний блок моделі містить формування мети та завдань, комплексне рішення яких забезпечує досягнення зазначеної мети. Мета є вихідною позицією, що визначається системою взаємовідносин між суб'єктом і об'єктом управління, оскільки їхні взаємозв'язки характеризуються діалектикою мети, засобу та результату [4]. Оскільки саме мета характеризує бажаний стан системи або очікувані результати її діяльності, то змістовний блок окреслює зміст й розвиток інших блоків моделі та створює умови їхньої взаємодії та поєднання в одне ціле. Мета – це визначення напрямку роботи. Щоб мету можна було швидше досягти, необхідно сформулювати завдання, які є конкретними діями на шляху до її досягнення. В нашому випадку метою є створення безперервної системи розвитку професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів.

Для досягнення поставленої мети необхідно:

- дослідити та проаналізувати наявний рівень професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів;
- визначити рівень потреб та необхідних умов для забезпечення безперервного професійного зростання;
- забезпечити задоволення потреб у професійному зростанні як окремих працівників, так і навчального закладу загалом.

Технологічний блок описаної моделі відображає технологію організації навчання в системі післядипломної освіти, технологію оцінювання якості процесу управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих

навчальних закладів, окремих програм навчання, рівня професійної компетентності науково-педагогічних працівників.

Результативний блок містить результати здійснення управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів. Результатами можна вважати визначення рівня професійної компетентності науково-педагогічних працівників, якості процесу управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів, а також якості окремих програм підвищення кваліфікації. Ці результати можна вважати опосередкованими. Однак основним результатом вважаємо професійний розвиток науково-педагогічних працівників.

Отже, в арсеналі керівників вищих навчальних закладів є певні методи, моделі та технології, застосування та поєднання яких повинні максимально ефективно забезпечити реалізацію всіх функцій процесу управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників та підвищити його якість.

Важливим етапом застосування будь-якої моделі є її впровадження. Визначення суб'єктів, технологій та інструментів є завданням технологічного блоку моделі управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів.

У процесі управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів суттєвим визначено вибір інструментарію вимірювання.

Сьогодні існують різні способи вимірювань процесів, що відбуваються в освіті. Об'єктивність у вимірюванні отриманих результатів здатна забезпечити одна з наук, яка використовується сьогодні під час проведення моніторингових досліджень, – *кваліметрія*.

Теорію кваліметрії розробляли багато вчених, такі як, зокрема, Г. Азгальдов, О. Ануфрієва, О. Глічев, Г. Дмитренко, Г. Єльнікова, І. Підласий, С. Подмазін, В. Приходько, Е. Райхман, В. Черепанов, В. Циба.

Г. Дмитренко, Г. Єльнікова, Л. Коробович, З. Рябова, Т. Хлебнікова та інші науковці розкривають технологію факторно-критеріального моделювання в управлінській діяльності керівника навчального закладу, а ефективність застосування кваліметричних моделей у післядипломній освіті доводиться практикою таких науковців, як, зокрема, Л. Покрєва, Г. Кравченко, Л. Коробович, О. Почуєва, З. Рябова.

Г. Азгальдов та Е. Райхман визначають кваліметрію як науку про методи кількісного оцінювання якості продукції (від латинського «квалі» – якість, давньогрецького «метрію» – вимірювати), яка розкриває можливість вимірювання будь-яких якісних явищ на основі використання факторно-критеріальних моделей. Вона надає комплексну оцінку якості через сукупність показників із застосуванням відповідної математичної моделі [1].

Останнім часом для вимірювання будь-якого об'єкта або предмета в педагогічних дослідженнях з метою об'єктивної кількісної характеристики стану об'єкта використовують факторно-критеріальні моделі діяльності (кваліметричні зразки), які розробляються на засадах кваліметрії. Застосування саме кваліметрії дає змогу формалізувати якісні характеристики відповідних явищ і процесів завдяки їх

поділу на простіші, визначити нормативність чи стандартність їх перебігу через систему критеріїв – показників діяльності (розвитку) об'єкта управління. За допомогою кваліметрії можна в кількісному вияві визначити якість будь-якого об'єкта управління [2].

Перевагою оцінної кваліметричної технології є те, що її використання дає можливість виміряти результати, які фіксують досягнення мети на певний момент часу. Здійснюється це завдяки дотриманню основних принципів кваліметрії [7], а саме сукупності певних властивостей досліджуваного об'єкта; ієрархічності структури властивостей; наявності стандарту якості; специфічних одиниць вимірювання; використання різних діагностичних методів оцінювання у кваліметричній оцінці; пріоритетності факторів; комплексного оцінювання якості.

Запропонована модель побудована на аналізі посадових інструкцій викладачів вищих навчальних закладів, затверджених норм часу для планування і обліку навчальної роботи та переліків основних видів методичної, наукової й організаційної роботи педагогічних і науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів, а також кваліметричних субмоделей, розроблених І. Анненковою, Г. Кравченко, Л. Коробович.

Завданням керівництва вищих навчальних закладів у сфері розвитку професійної компетентності науково-педагогічних працівників є забезпечення ефективною системою управління, яка сприяє створенню умов для саморозвитку, самоорганізації, самовдосконалення та самоконтролю.

Упровадження моделі управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів у системі післядипломної освіти потребує відповідної технології її реалізації.

Висновки. На основі вищезазначеного можна дійти висновку, що технологія реалізації зазначеної моделі повинна включати такі етапи: визначення змісту та розроблення організаційно-структурної моделі управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів у системі післядипломної освіти; розробка відповідних факторно-кваліметричних субмоделей, а саме субмоделі оцінювання рівня розвитку професійної компетентності науково-педагогічних працівників кафедри; субмоделі оцінювання рівня якості програм підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів; субмоделі оцінювання рівня якості системи управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів в системі післядипломної освіти. Тому до перспективних напрямів дослідження результативності впровадження моделювання в управлінні соціально-педагогічними системами можна віднести дослідження соціально-психологічних аспектів міжособистісних взаємин суб'єктів освітньої діяльності в процесі управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів. Виникає необхідність їх розгляду з точки зору відносин між керівником і підлеглими, між науково-педагогічними працівниками, між тими, хто навчає, та тими, хто навчається.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азгальдов Г. Общие сведения о методологии кваліметрии / Г. Азгальдов // Стандарты и качество. – 1994. – № 11. – С. 24–29.
2. Єльнікова Г. Технологія адаптивного управління персоналом / Г. Єльнікова // Теорія та методика управління осві-



- тою. – 2009. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tme.uho.edu.ua/docs/2/09yelmtf.pdf>.
3. Кравченко А. Моделирование процесса адаптивного управления развитием кафедральной системы института последипломного педагогического образования / А. Кравченко Г. Ельникова // Science and Education : materials of the VI international research and practice conference (Munich, Yune 27–28, 2014) / publishing office Vela Vering – Munich – Germany, 2014. – С. 332–340.
 4. Кравченко Г. Управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників в умовах кафедральної системи інститутів післядипломної педагогічної освіти / Г. Кравченко // Витоки педагогічної майстерності : зб. наук. праць. – Вип. 15. Серія «Педагогічна наука». – Полтава : ТОВ «Фірма «Техсервіс»» 2015. – 386 с.
 5. Кравченко Г. Моделювання в процесі кредитно-модульної системи організації навчання в післядипломній освіті. Упровадження кредитно-модульної системи організації навчання в післядипломній освіті педагогів / Г. Кравченко // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 27 листопада 2013 р.) / за заг. ред. Л. Покросвої. – Х., 2013. – С. 20–23.
 6. Пикельная В. Теория и методика моделирования управленческой деятельности (школоведческий аспект) : дисс. ... докт. пед. наук / В. Пикельная. – Кривой Рог, 1993. – 374 с.
 7. Підласий І. Діагностика та експертиза педагогічних проєктів / І. Підласий. – К. : Україна, 1998. – 343 с.

УДК 330.341.1

Леховіцер В.О.
аспірант

Запорізького національного технічного університету

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті розглянуто методичні основи дослідження впливу факторів на інноваційний розвиток машинобудування в умовах євроінтеграційних процесів. Проаналізовано наявні класифікації факторів впливу, а також запропоновано авторську класифікацію, яка передбачає виокремлення факторів національного та євроінтеграційного характеру. Розроблено методiku оцінки впливу національних факторів та євроінтеграційних процесів на інноваційний розвиток машинобудівної галузі.

Ключові слова: фактор, інноваційний розвиток, галузь, машинобудування, оцінка, методичний підхід, євроінтеграційні процеси.

Леховіцер В.О. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В статье рассмотрены методические основы исследования влияния факторов на инновационное развитие машиностроения в условиях интеграционных процессов. Проанализированы существующие классификации факторов влияния, а также предложена авторская классификация, которая предусматривает выделение факторов национального и евроинтеграционного характера. Разработана методика оценки влияния национальных факторов и евроинтеграционных процессов на инновационное развитие машиностроительной отрасли.

Ключевые слова: фактор, инновационное развитие, отрасль, машиностроение, оценка, методический подход, евроинтеграционные процессы.

Lehovitser V.O. METHODOICAL BASES OF IMPACT ESTIMATION FACTORS TO THE MECHANICAL ENGINEERING INNOVATION DEVELOPMENT

Methodical bases of impact estimation factors to the mechanical engineering innovation development are studied in the article. The existing classification and factors influencing to the mechanical engineering innovation development are analyzed. The classification, which involves isolating factors of European integration and national character is proposed. The method for impact estimation factors to the mechanical engineering innovation development is work-out.

Key words: factor, innovative development, industry, engineering, evaluation, methodical approach, European integration processes.

Постановка проблеми. Національна економіка України в умовах сьогодення розвивається під впливом різноманітних тенденцій, таких як євроінтеграційні та інноваційні процеси. Поширення інноваційних процесів та впровадження їх в усі сфери господарської діяльності в умовах євроінтеграції стало ще більш актуальним, оскільки українська економіка має всі підвалини для розвитку конкурентоспроможних галузей. Нині все більше підприємств усвідомлюють величезну роль інновацій в підвищенні їх економічної ефективності, посиленні конкурентних переваг, розширенні сфери бізнесу та перспектив освоєння нових ринків.

В умовах євроінтеграції України певні галузі економіки, зокрема машинобудування, мають значно нижчі конкурентні переваги порівняно з європейськими [1]. Незважаючи на процеси розвитку «сервізації економіки» в багатьох країнах Європейського Союзу, таких як Німеччина, Франція, Чехія, саме машинобудування залишається «локомотивом» структури їх економіки. Українське машинобудування необхідно активно досліджувати як потенційне для впровадження інновацій задля досягнення стратегічного розвитку, високого ступеня ефективності та конкурентоспроможності порівняно з європейськими виробниками машинобудівної продукції. Тому актуальним завданням є питання класифікації факторів впливу на інноваційний розвиток машинобудівної галузі в умовах євроінтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційного розвитку машинобудування присвячено багато наукових праць, в яких визначено зміст, фактори, напрями та методи забезпечення такого типу розвитку на рівні держави, регіонів, галузей і підприємств. Вагомий внесок у

розробку методичного забезпечення оцінки інноваційного розвитку машинобудування зробили такі вчені, як, зокрема, О.С. Олійник, Є.Г. Рясних [2, с. 249], Т.Й. Товт [3, с. 288], Т.М. Пілявоз [4], Д.Ю. Крамської, О.І. Колотюк [5, с. 255]. Зокрема, О.С. Олійник, Є.Г. Рясних [2, с. 249] присвячують свої дослідження формуванню методичних підходів до визначення факторів інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. Т.Й. Товт [3, с. 288] акцентує увагу на методичних підходах до обґрунтування системи показників оцінювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. Т.М. Пілявоз [4], Д.Ю. Крамської, О.І. Колотюк [5, с. 255] пропонують універсальні методичні підходи до дослідження інноваційного розвитку підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення та узагальнення досвіду вчених дали можливість визначити, що питання методичних аспектів дослідження впливу факторів на інноваційний розвиток машинобудування потребує подальшого науково-теоретичного обґрунтування, оскільки недостатньо дослідженими залишаються питання оцінки інноваційного розвитку машинобудівної галузі на національному рівні в умовах євроінтеграційних процесів.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці методичних основ оцінки впливу факторів на інноваційний розвиток машинобудування в умовах євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування – це галузь економіки, яка зайнята створенням засобів виробництва і машинних споживчих цінностей. Рівень розвитку машинобудівної галузі будь-якої країни визначає стан усіх інших галузей промисловості й усього економічного стану.

Немає жодної сфери життєдіяльності людини, де не використовувалась би продукція машинобудування. Забезпечуючи машинами інші галузі господарства, машинобудування виступає як базова, прогресоутворююча галузь [6].

Оскільки саме цій галузі машинобудування належить важлива роль в прискоренні науково-технічного прогресу, то її розвиток повинен бути забезпечений постійним пошуком та впровадженням інновацій, які сприятимуть ефективності виробництва та досягнення конкурентоспроможності на ринках.

Інноваційний розвиток машинобудування українськими вченими розглядається на рівні підприємств, галузей, регіонів та країни загалом [7; 8; 9]. Найменш поширеною сферою наукових досліджень є саме інноваційний розвиток машинобудування як галузі національної економіки. Важливо відзначити, що досить важко виділити демаркації під час вивчення галузі національної економіки, оскільки її вивчення поєднане мікро-, мезо- і макрорівнями.

Українські вчені Ю.В. Великий, К.О. Бояринова, С.А. Попель [7; 8; 9] трактують інноваційний розвиток галузі, акцентуючи увагу на інноваційній діяльності підприємств як найменшої галузевої ланки, при цьому нівелюючи вивчення інших складових інноваційного розвитку, які відображають більш загальні тенденції, наприклад, таких як зміна структури галузі, напрями експортної спрямованості, диверсифікованість та спрямованість інноваційної діяльності. За рахунок недостатньої уваги дослідження машинобудування саме з цієї точки зору залишається маловивченим питання інноваційного розвитку окремих підгалузей машинобудування.

Вивчення інноваційного розвитку машинобудування в умовах євроінтеграції на національному рівні вимагає виділення двох основних груп факторів: національного впливу та євроінтеграційних. Фактори національного впливу визначають розвиток внутрішнього середовища інноваційного розвитку машинобудування країни та можуть бути контрольовані з боку держави або її інституційних одиниць. Особливістю ж євроінтеграційних факторів є те, що вони визначають розвиток зовнішнього середовища і, якщо розглядати конкретно національну економіку України, можуть лише част-

ково контролюватися державою в межах проведення зовнішньоекономічної політики. Значною мірою остання група факторів визначається об'єктивними інтеграційними процесами. Сам по собі євроінтеграційний фактор як поняття є будь-якою умовою, рушійною силою, що приводить до розмивання та стирання кордонів в усіх сферах життя суспільства.

Для дослідження важливою є класифікація вищевказаних внутрішніх та зовнішніх факторів за змістом. Ми виділяємо фактори економічного, інституційного, соціального, науково-інформаційного та екологічного характеру (табл. 1).

Розвиток машинобудівної промисловості в умовах євроінтеграційних процесів потребує конкретних заходів із боку держави, оскільки промислові підприємства опинилися в складній ситуації переорієнтації ринків збуту, впровадження нових технічних вимог до виробництва продукції та досягнення підвищення її конкурентоспроможності. Тому необхідно визначити, як саме національне середовище та зовнішнє середовище впливають на інноваційний розвиток машинобудування. Зазначимо, що ідентифікація цих взаємозв'язків відіграє провідну роль в обґрунтуванні необхідності формування та реалізації державного промислового інноваційного розвитку машинобудування в умовах євроінтеграційних пріоритетів (рис. 1).

З метою виявлення впливу вищевказаних факторів доречним є використання кореляційного аналізу. Дотримуємося думки про те, що дослідження може здійснюватися у шість етапів з окремою оцінкою впливу національних і євроінтеграційних факторів на результуючі показники машинобудування, а також виявленням взаємозв'язку між цими групами факторів (рис. 2). Результуючим показником інно-

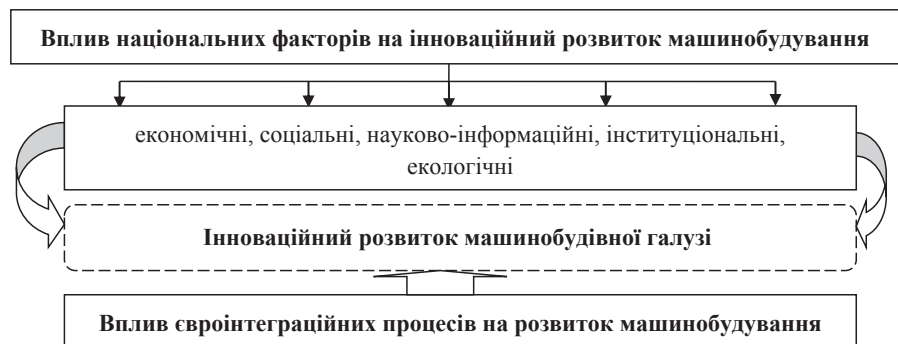


Рис. 1. Вплив внутрішніх факторів та євроінтеграційних процесів на інноваційний розвиток машинобудування

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Класифікація факторів, що впливають на інноваційний розвиток машинобудування в умовах євроінтеграції

Змістові ознаки	Фактори національного впливу	Євроінтеграційні фактори
Економічні	рівень розвитку країни; інфляція; зайнятість та безробіття; тіньова економіка; інвестиційний клімат; рівень зносу основних засобів	інтернаціоналізація; транснаціоналізація; економічна інтеграція; рівень відкритості країн ЄС
Соціальні	вікова та статевая структура населення; якість життя; структура витрат населення; рівень освіти	втеча мізків до Європи; міжнародна міграція; зростання комунікацій з країнами ЄС
Науково-інформаційні	рівень розвитку науки в країні; розробка та впровадження інновацій	інформатизація; комп'ютеризація; рівень розвитку інновацій
Інституціональні	державна політика; політична стабільність у країні; нормативно-законодавча база; програми та стратегії розвитку машинобудування; зміна зовнішньополітичного вектору; кризові явища на Донбасі; імплементація Угоди про Асоціацію між Україною та країнами ЄС	політична інтеграція; регіоналізація; участь в міжнародних організаціях та об'єднаннях; лібералізація; рівень конкурентоспроможності країни
Екологічні	географічне положення; природні ресурси, клімат, ландшафт країни; техногенне навантаження	викиди забруднюючих речовин; перехід до зеленої економіки

Джерело: складено автором на основі [9–15]

Етап 1	Вибір показників, які оцінюють вплив національних та євроінтеграційних факторів на інноваційний розвиток машинобудування
Етап 2	Формування матриці даних, які характеризують вплив національних та євроінтеграційних факторів на інноваційний розвиток машинобудування
Етап 3	Розрахунок парних коефіцієнтів та проведення кореляційного аналізу
Етап 4	Класифікація факторів за рівнем значущості і характером впливу
Етап 5	Оцінка взаємозв'язку між національними та євроінтеграційними факторами
Етап 6	Формування заходів промислової політики інноваційного розвитку

Рис. 2. Методичний підхід до оцінки впливу національних та євроінтеграційних факторів на інноваційний розвиток машинобудування

Джерело: розроблено автором

ваційного розвитку машинобудування оберемо обсяг реалізованої інноваційної продукції.

На першому етапі кореляційного аналізу з урахуванням запропонованої класифікації (табл. 1) добираються окремо кількісні показники, які характеризують національні та євроінтеграційні фактори. На другому етапі формується база показників. Третій, четвертий і п'ятий етапи кореляційного аналізу для більшої наочності слід проводити спочатку для національних факторів, а потім для євроінтеграційних. З метою виділення з усієї сукупності факторів найбільш значущих, а також тих з них, які чинять позитивний та негативний вплив, розраховуються коефіцієнти парної кореляції, які дають змогу оцінити тісноту зв'язку між результативним показником та чинником. За шкалою Чеддока зв'язок відсутній або є слабким у тому разі, якщо коефіцієнти варіюються від 0 до 0,3. Відповідно, зв'язок є високим або дуже високим у разі варіації коефіцієнтів від 0,7 до 1. Позитивний вплив матимуть фактори, якщо їхні коефіцієнти парної кореляції перевищуватимуть 0, і, навпаки, якщо коефіцієнти будуть менші за 0, то фактори впливатимуть негативно. Розрахунок коефіцієнтів парної кореляції дає змогу класифікувати аналізовані національні та євроінтеграційні фактори за двома ознаками: за рівнем значення: значущі та малозначущі; за характером впливу на результуючий показник інноваційного розвитку машинобудування: фактори з негативним та позитивним впливом. Після проведення цих кроків можна виділити ключові національні фактори, на які слід спрямовувати заходи промислової політики інноваційного розвитку машинобудування, а також охарактеризувати вплив євроінтеграційних процесів на розвиток цієї галузі.

Висновки. Отже, наведений підхід до класифікації факторів має певні переваги над іншими, оскільки передбачає можливість комплексного аналізу та оцінки їх впливу на інноваційний розвиток машинобудування. Запропоновано методичний підхід до оцінки впливу національних та євроінтеграційних факторів на результуючий показник інноваційного розвитку машинобудування. В його основу покладено алгоритм проведення кореляційного аналізу, який складається з шести етапів та базується на системі показників оцінки впливу національних та євроінтеграційних факторів. Він дає змогу виділити ключові національні фактори, на які слід спрямовувати заходи державного регулювання інноваційного промислового розвитку, а також охарактеризувати

вплив євроінтеграції. Запропоновані класифікація та оцінка показників впливу факторів можуть бути покладені в основу моделювання та прогнозування процесу інноваційного розвитку машинобудування в умовах євроінтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олійник О.С. Формування методичних підходів до визначення факторів інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / О.С. Олійник, Є.Г. Рясних // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 5 (2). – С. 247–250.
2. Товт Т.І. Методичні підходи до обґрунтування системи показників оцінювання інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / Т.І. Товт // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 287–292.
3. Пілявко Т.М. Методологічні підходи щодо оцінювання інноваційного розвитку підприємства / Т.М. Пілявко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1085&p=1>.
4. Крамської Д.Ю. Аналіз інструментарію дослідження інноваційного розвитку підприємства / Д.Ю. Крамської, О.І. Колотюк // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 253–258. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_5_46.
5. Машинобудівний комплекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/247/19.pdf>.
6. Великий Ю.В. Інноваційний розвиток машинобудування України в контексті становлення постіндустріального суспільства / Ю.В. Великий, Є.І. Юрін // Схід. – 2013. – № 4. – С. 5–11.
7. Бояринова К.О. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування на засадах неоправління / К.О. Бояринова // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 230–235.
8. Попель С.А. Аналіз тенденцій інноваційного розвитку підприємств машинобудування України / С.А. Попель, А.С. Тельнов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3 (2). – С. 135–139.
9. Равлик Н.В. Оцінка реального стану підприємств машинобудівної галузі України на зовнішніх та внутрішніх ринках / Н.В. Равлик // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_31.
10. Фактори інноваційного розвитку промисловості / [П.П. Гаврилко, А.В. Колодійчук, В.М. Черторижський] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/21_11/201_Gaw.pdf.
11. Герасимчук В.Г. Наскільки успішно виступатимуть інноваційні зміни «локомотивом» економічного зростання в Україні? / В.Г. Герасимчук // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Економіка : зб. наук. праць. – Вип. 4 (44). – Ч. 5. – Рівне : НУВГП, 2008. – С.186–199.
12. Городиський Т.І. Інноваційний потенціал: фактори впливу / Т.І. Городиський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 276–284.
13. Ігнатенко О.Я. Стимулювання інноваційного розвитку промислових підприємств / О.Я. Ігнатенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2008/fem/ignatenko/library/st1.htm>.
14. Пантелейчук Д.Ю. Інноваційна діяльність машинобудівних підприємств / Д.Ю. Пантелейчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vstu.vinnica.ua/ua/archive/conf/7/2/pantelejchuk.doc>.
15. Соляник Л.Г. Аналіз машинобудівного комплексу України: основні тенденції інвестиційної та інноваційної діяльності в галузі / Л.Г. Соляник, Ю.М. Грачова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2008/Economics/36566.doc.htm.

УДК 339.138 (075.8)

Литовченко И.Л.
доктор экономических наук,
заведующий кафедрой маркетинга
Одесского государственного экономического университета

ГОРИЗОНТЫ РЕВОЛЮЦИИ 4.0: МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследуются проблемы стратегического видения маркетинговой деятельности строительных организаций в условиях предстоящей Промышленной Революции 4.0. Рассматриваются инновационные процессы в строительстве: применение робототехники, дронов, 3D-принтера, строительство «умных домов», трехмерного моделирования и т.д. Определены особенности маркетинговой деятельности предприятий в будущем – индивидуальное предложение на рынке и персонализированный маркетинг на основе информационно-коммуникативных технологий.

Ключевые слова: Революция 4.0, маркетинг, строительные предприятия, стратегии.

Литовченко І.Л. ГОРИЗОНТИ РЕВОЛЮЦІЇ 4.0: МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджуються проблеми стратегічного бачення маркетингової діяльності будівельних підприємств в умовах майбутньої Промислової Революції 4.0. Розглядаються інноваційні процеси в будівництві: використання робототехніки, дронів, 3D-принтеру, тривимірного моделювання та ін. Визначено особливості маркетингової діяльності підприємств в майбутньому – індивідуальна пропозиція на ринку і персоналізований маркетинг на основі інформаційно-комунікативних технологій.

Ключові слова: Революція 4,0, маркетинг, будівельні підприємства, стратегії.

Lytovchenko I.L. HORIZONS OF THE REVOLUTION 4.0: MARKETING ACTIVITY OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

The article examines the issues of strategic vision of the marketing activities of construction organizations in conditions of the forthcoming Industrial Revolution 4.0. The innovation processes in construction: the use of robotics, drones, 3D printers, the construction of "smart houses," three-dimensional modeling, etc. were examined. Specific features of marketing activity of enterprises in the future are determined – individual offer in the market and personalized marketing on the basis of information and communication technologies.

Keywords: Revolution 4.0, marketing, construction companies, strategies.

Постановка проблемы. Одной из важных сфер экономической деятельности является строительство. Строительная отрасль имеет большое значение для экономики любой страны. Для развития Украины она является стратегически важной: вносит значительный вклад в бюджет государства и обладает значительным мультипликативным эффектом, определяет развитие других отраслей хозяйства и развитие социальной инфраструктуры страны.

В последние годы строительная отрасль Украины вошла в жесткую зону турбулентности и нуждается во всесторонней поддержке. Особую актуальность приобретает реструктуризация видов строительной деятельности и трансформация структуры предприятий строительной индустрии по размеру в новых условиях рыночной экономики.

Современная экономика и трансформационные процессы, связанные со стремительным внедрением информационно-коммуникативных технологий, инновационным развитием промышленности и предстоящей революцией 4.0 требуют стратегических решений исходя из новой парадигмы развития. Необходимо сформировать в условиях рынка инновационную инфраструктуру и объекты инновационного характера исходя из новых веяний времени. Создать ее могут только крупные строительные организации с учетом особенностей рынка, в то время как в Украине 96.8% малых предприятий в общей структуре организаций в строительстве [1]. В этой связи актуальность приобретает маркетинговая деятельность этих функционирующих субъектов деятельности на рынке, формирование их стратегических направлений развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, связанные со с развитием и особенностями строительной индустрии, нашли широкое отражение в работах Симоненко В.К., Крикун К.В., Сунак О.П., Рогожина П.С., Гойко А.Ф. Дяченко О.В и др.

Исследования, посвященные функционированию предприятий строительной отрасли, их экономической составляющей и новых аспектов в деятельности в условиях рынка посвящены работы ученых: Асаула А.М., Верхоглядовой Н.И., Вечерова В.Т., Дружинина А.В., Залунина В.Ф., Иванилова О.С., Калугина Ю.Б., Конащук В.Л., Млодецкого В.Р., Опекунова В.О., Орловской Ю.В., Полякова И.С., Радкевича А.В., Симионова Ю.Ф., Торкатюка В.И., Тяна Р.Б., Цуцаева О.Т, Шутенка Л.М. и др. Однако большинство работ отражают тенденции прошлых лет. Перспективы развития строительных предприятий рассматриваются без переосмысления кардинальных перемен, которые может принести предлагаемая в последние годы концепция промышленной революции 4.0.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Проблемы маркетинговой деятельности строительных предприятий в условиях информационной экономики и трансформация рынка в современную реально-виртуальную форму только начинают находить отражение в трудах отечественных ученых. В условиях повсеместного распространения информационно-коммуникационных технологий особое значение приобретает, маркетинговая деятельность предприятий, позволяющая сегодня более эффективно, исследуя спрос на рынке и изменения в поведении потребителей, выстраивать бизнес-стратегию в рамках грядущей глобализации и промышленной революции 4,0.

Целью исследования является попытка обозначить основные стратегические маркетинговые решения развития строительных организаций в условиях изменения парадигмы развития общества при переходе к промышленной революции 4,0.

Изложение основного материала. В настоящее время строительная индустрия остается по-прежнему одной из ведущих в хозяйственном комплексе страны.

Сегодня под «строительной отраслью» понимают отрасль экономики (народного хозяйства), в которой объединены работы и услуги материального производства (производство строительных материалов и изделий, строительство зданий (в том числе разработка строительных проектов), строительство инженерных сооружений, работы строительные специализированные и работы и услуги в непромышленной сфере (деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования, технических испытаний, исследований и анализа).

Особое значение в настоящее время приобретает строительство современной эффективной инфраструктуры, которая является сегодня ключевым условием конкурентоспособности страны, региона, города. Функционирование всех предприятий реального сектора экономики зависит от наличия и качества построенной инфраструктуры, такой как автомобильные и железнодорожные дороги, электростанции, телекоммуникационные сети и т.п.

Строительство отличается сложностью производственных связей и обслуживается предприятиями более чем из 70 сфер экономической деятельности, при этом используется около 50% продукции промышленности строительных материалов, 18% металлопроката, 40% пиломатериалов, более 10% продукции машиностроения. Обладает мощным мультипликативным эффектом – одно рабочее место в строительстве создает до 20 в смежных отраслях [2, с. 9]:

Значимо, что строительство как сфера материального производства имеет свою специфику, а именно [2, с. 10; 3]:

- неподвижность продукта при перемещающихся в процессе производства материальных, технических и людских ресурсах;
 - длительность производственного цикла;
 - высокую материалоемкость продукции, что требует наличия мощной материальной базы и размещения ее в пределах оптимального радиуса обслуживания;
 - большая зависимость строительных процессов в условиях рынка от макрорыночной среды: изменения инвестиционного климата в стране, уровня жизни населения, законодательной основы и т.д.
 - существование сложных и многообразных производственных связей кооперирования; технологические процессы предусматривают большое количество различных видов работ и услуг: монолитные работы, строительные-монтажные, столярные и отделочные работы, а также выполнение дизайн-проекта, различных коммунальных систем и конечного благоустройства;
 - подразделения строительных организаций могут быть достаточно многочисленными и рассредоточенными на обширных территориях; в то же время характер работы многих из них может быть сезонным или временным, что заставляет подразделения и самостоятельные организации быть мобильными, готовыми в сжатые сроки переместить производство на другое место, согласно требованиям заключенных контрактов.
 - климатические и природные условия могут существенно влиять на скорость выполнения работ и уменьшить достоверность прогнозов о сроках завершения строительства;
 - организация транзакций в современных рыночных реалиях требует возрастающих совокупных затрат; по данным аналитиков, наибольшая доля расходов приходится на организацию товародвижения, управления этим процессом (например, только на

транспортную логистику приходится до 20% от всего объема затрат), коммуникационную деятельность.

Эти особенности создают большую инертность в функционировании отрасли и ее предприятий; процесс изменений и трансформации происходит очень медленно. В связи с этим особое значение приобретает стратегически правильный выбор направления маркетинговой деятельности предприятия, стратегическое маркетинговое планирование. Здесь очень важно не ошибиться, поскольку на исправление ошибок уйдет много времени и усилий.

В настоящее время строительная индустрия Украины испытывает значительные трудности. Доля отрасли в ВВП Украины падает. Если в 2010-м она составляла 3,28%, то в 2016 г не превышает 2,14%. Для сравнения: в Британии доля строительства в ВВП – 5,6%, в Германии – 7,8%, в Польше – 9% [4]

В 2017 году согласно материалам Государственного комитета по статистике отрасль была убыточной и состояние больших и средних строительных предприятий вызывает тревогу. Ведь именно они призваны строить современную инфраструктуру в государстве, промышленные объекты, относящиеся к цифровой экономике [см. таблицу 1].

Особенно это заметно в сравнении с такими отраслями хозяйства как сельское и промышленность. Важен и тот факт, что государству принадлежит лишь 6,2% строительных организаций; остальные самостоятельно функционируют на рынке [1].

Отсюда необходимость усиления маркетинговой деятельности: исследования макрорыночной среды предприятий в условиях глобализации и информатизации, использование своей и преимуществ реально-виртуального рынка [5], кардинальных решений по пересмотру маркетинговых стратегий развития строительных предприятий, усиления инновационной составляющей в предлагаемых товарах и услугах, повышение конкурентоспособности на внутреннем рынке, создание эффективных маркетинговых коммуникаций и т.д.

Сегодня маркетинг в строительстве становится важным элементом повышения конкурентоспособности строительного предприятия, способным решить такие задачи, как объемы строительства и их направление, использование капитальных вложений, оптимальные условия финансирования и т.д. Вместе с тем, из-за инертности деятельности, внедрение маркетинга и получение соответствующих результатов по сравнению с другими секторами экономики происходит медленно.

Можно отметить также сложность и многообразие коммерческих отношений и связей между участниками строительства, такими как заказчики, генеральные подрядчики, субподрядчики, логистические провайдеры, проектировщики, инвесторы.

Существует ряд интересных программ по обоснованию перспектив развития строительной индустрии. Так, основные тенденции развития мирового строительства сформулированы в Плане развития европейского строительства до 2030 года – Европейская строительная технологическая платформа ЕСТП (European Construction Technology Platform ЕСТР) [6]. В нем намечено, что применение наукоемких технологий к 2030 году позволит добиться снижения на 30% энергоемкости предприятий производства строительных материалов, на 30% снизить объем изъятия природных ресурсов для производства этих материалов, на 30% снизить стоимость жизненного цикла зданий, на 50% снизить срок строительства объектов капитального строительства,

Таблица 1

Чистая прибыль (убыток) больших и средних предприятий по видам экономической деятельности за январь-март 2017 года, (млн. грн)

Вид деятельности	Код а КВЕД-2010	Финансовый результат (сальдо)	Предприятия, которые получили прибыль		Предприятия, которые получили убыток	
			в % к общему количеству предприятий	Финанс. результат	в % к общему количеству предприятий	Финанс. результат
Всего		68006,1	63,4	116017,1	36,6	48011,0
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	A	290,0	84,3	401,2	15,7	111,2
промышленность	B+C+D+E	23170,1	62,4	53639,5	37,6	30469,4
строительство	F	-232,3	57,7	770,2	42,3	1002,5

Источник: [по материалам http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html] [1]

на 50% снизить строительный травматизм, на 40% снизить отходы строительной индустрии, поднять переработку (recycle) строительных отходов до 99% (с направлением их в отвалы не более 1%).

Для более эффективной реализации ЕСТП были определены семь приоритетных областей [6]: строительство, подземных коммуникаций, городское строительство, повышение качества жизни, разработка новых материалов, создание специализированных сетей, сохранение культурного наследия, сопровождение процессов и коммуникационных технологий

Прорывом в понимании стратегического развития экономики и тенденций трансформации промышленности явилась парадигма промышленной Революции 4,0.

Четвертая промышленная революция, более известная как «Индустрия 4.0», получила свое название от инициативы 2011 года, возглавляемой бизнесменами, политиками и учеными, которые определили ее как средство повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности Германии через усиленную интеграцию «киберфизических систем», или CPS, в заводские процессы. Аналоги такой программы существуют и в других странах: Smart Factory в Нидерландах, Usine du Futur во Франции, High Value Manufacturing Catapult в Великобритании, Fabbrica del Futuro в Италии, Made Different в Бельгии, «Сделано в Китае-2025» и т.п. [7].

В США в 2014 году компании General Electric, AT&T, Cisco, IBM и Intel создали Консорциум промышленного интернета (Industrial Internet Consortium) который предлагает более расширенную парадигму перспектив развития. Индустрия 4.0 – четвертая индустриальная революция, децентрализованное производство, простирающееся от дизайна и цепочки поставок сырья до самого производства, дистрибуции и обслуживания клиентов. Интересы Консорциума промышленного интернета простираются далеко за пределы производства. Суть и того, и другого подхода – соединение машин, аналитики и людей. Индустрия 4.0 выделяет встроенные системы, автоматизацию и робототехнику, а подход Консорциума промышленного интернета шире – включает уже все, что может быть подсоединено к интернету, предоставляет данные и дает обратную связь, чтобы повысить эффективность.

Американский Институт Стандартов и Технологий (NIST) описывает Четвертую, революция как внедрение киберфизических систем и персонализированное производство, а киберфизические системы как «умные, охватывающие вычислительные (то есть аппаратное и программное обеспечение) и эффективно интегрируемые физические компоненты, которые тесно взаимодействуют между собой, чтобы чувствовать изменения состояния реального мира» [8].

Как уже отмечалось, темпы развития процесса и его коммерциализации, проникновение во все сферы жизни общества не просто высокие, они стремительно возрастают. В настоящее время средний срок существования компании-участницы индекса S&P сократился с 60 до 18 лет (Standard & Poor's 500 Index – S&P 500 – индекс, включающий в себя акции 500 крупнейших компаний США; главные факторы, по которым выбирают компании для этого индекса: занимаемая доля на рынке, ликвидность и другие показатели; отражает риск / доходность компаний с большой капитализацией) [9] Следовательно, если корпорации хотят оставаться на плаву, они должны постоянно вводить инновации.

В связи с этим, все явственнее инвестирование в инновации. В настоящее время Немецкая промышленность инвестирует 40 миллиардов в промышленную интернет-инфраструктуру ежегодно до 2020 года. Это значительный часть от европейских инвестиций в четвертую промышленную революцию, которые, как ожидается, составят 140 миллиардов евро в год. Средняя стоимость одного рабочего места в научно-исследовательских учреждениях передовых стран превышает 2 млн. долларов. Стоимость отдельных лабораторий достигает 10 млрд. долларов. Бюджеты высших учебных заведений в США и Китае зачастую превышают 5 млрд. долларов. Общие затраты США на исследования и разработки превышают 450 млрд. долларов, Китая – 200 млрд. долларов. По оценке экспертов, в Китае численность занятых в научно-технической сфере приближается к 40 млн. человек [10; 11].

Однако создание таких «умных производств», развитие технологии 3D-принтинга неизбежно потребует и новых материалов, и новых средств труда, новых технологий, определения общих платформ и языков, на которых будет свободно общаться машины разных корпораций, разработки новых мер кибербезопасности, новых организационных форм и методов управления производством и т.д. Таким образом, последствия таких технологических инноваций затронут практически все отрасли науки и промышленности.

О неизбежности скорой глобальной промышленной революции предупреждали Э. Тоффлер («Шок будущего», «Экспазм»), П. Друкер («Анатомия индустриального общества»), И. Валлерстайн, Д. Стиглиц, Д. Рифкин. Скорость, с которой появляются новые открытия и происходят технологические прорывы, не имеет исторических прецедентов. Происходит переформатирование практически всех индустриальных секторов почти в каждой стране, а ширина и глубина самих изменений предвещает трансформацию целых систем производства, администрирования и управления.

В настоящее время в данном контексте большинство ученых выделяют четыре революционных этапа в развитии промышленности:

- первая промышленная революция – при помощи воды и пара было механизировано производство.
- вторая промышленная революция – электричество, которое помогло создать массовое производство.
- третья «цифровая» революция – электроника и коммуникационно-информационные технологии, автоматизировавшие производство.
- четвертая промышленная революция выходит из третьей. Она характеризуется «слиянием технологий и стиранием граней между физическими, цифровыми и биологическими сферами» [12, с. 55].

Технологической основой для перехода к новой экономической парадигме является Интернет Вещей и Индустриальный (часто Промышленный) Интернет Вещей (Industrial Internet of Things).

Сегодня мировая промышленность в начале процесса стремительного формирования четвертой технологической революции, с которой связывают возможности кардинальной информатизации и интернетизации производства и экономики. В области строительной индустрии и субъектов хозяйственной деятельности на рынке строительства в ближайшие годы Революция 4.0 определит стратегические направления развития. Понятно, что Революция 4.0 – это процесс последовательного развития, он будет разворачиваться во времени, но некоторые моменты уже внедряются в практическую жизнь. Их необходимо осознать и применять в маркетинговом стратегическом планировании уже сегодня, поскольку освоение новых технологий дает новые возможности в производстве товаров и услуг в области строительства, иные технологии в каналах их распространения на рынок и точках сбыта, логистики и коммуникационных возможностях фирмы на разных рынках – B2C, B2B, B2G, P2P, а в будущем и M2M.

Можно выделить некоторые из них.

1. Концепция вовлечения роботов в строительство становится важной задачей для архитектурно-строительных компаний, особенно для тех, которые используют технологии строительного информационного моделирования (СИМ-технологии). Такие фирмы делают ставку на повышение производительности и ускорение процесса проектирования за счет роботизации. Например, предлагается использование концепция «In situ Fabricator»: мобильного робота, предназначенного для изготовления, цифровой обработки и сборки строительных модулей на месте. Устройство может строить объекты при помощи различных инструментов с точностью до 5 мм, доставать до высоких стен и работать в полуавтономном режиме. Архитектор удаленно управляет системой, корректируя план строительства [13]. С точки зрения маркетинга, использование роботов дает большие преимущества в конкурентной борьбе. Значительно увеличиваются темпы производства и производительность труда, Сегодня выигрывают на рынке те предприятия, которые *быстро предложит качественную продукцию, пользующуюся спросом*. Кроме того, в перспективе данные тенденции роботизации могут влиять на ценовую политику на рынке

2. Дроны и их применение в строительстве. Еще одним направлением применения роботов в строительной сфере стали попытки внедрить на стройплощадки беспилотники. Они уже сегодня решают такие задачи, как проведение инспекций и проверок с помощью необходимых датчиков и камер. Кроме

того, беспилотные летательные аппараты используются непосредственно в строительных работах. Конструкция составляется из готовых деталей благодаря специальной программе, которая точно управляет движениями нескольких десятков беспилотников и отслеживает их передвижения. Аппараты не только не сталкиваются в воздухе, но и двигались по максимально эффективным траекториям, поднимая и устанавливая блоки [14; 15].

3. Технологии «интеллектуальных зданий» и «умных домов». Концепция зародилась в 50-х годах в США, но в условиях Революции 4.0 она приобретает новое содержание и формы. Термин «интеллектуальное здание» применяется для производственных учреждений, где постепенно все функции, которые управлялись или выполнялись людьми, переходят в сферу влияния автоматики и роботов. При этом функции человека по большому счету сводятся к наблюдению за исправностью их работы. Такая система «интеллектуальный дом» используется, как правило, для производственных, транспортных, логистических, развлекательных и прочих пространств, где требуется тщательный и регулярный надзор и контроль. Такая систем способна существенно уменьшить потребность в людском труде. Соответственно, тут появляется возможность оптимизировать работу предприятий, получить более высокую эффективность. В «умных домах» речь идет не только об эффективности – уменьшатся временные затраты и затраты ресурсов, в том числе на жилищно-коммунальные услуги, – но и повышается комфорт и качество жизни. В частности технологии «умный дом» дают возможность вести непрерывный контроль над основными коммуникациями, безопасностью и развлекательными и информационными приборами. На устанавливаемую систему «интеллектуальных зданий» или «умный дом» цена формируется в зависимости от содержания. Пользователи сами могут выбрать наполнение здания и его цифровой дизайн. Все более востребованной становится кастомизация и возможность строительного предприятия проводить персонализированный маркетинг.

4. Цифровые технологии в проектировании. Сегодня наблюдается процесс проникновения цифровых технологий в проектирование и слияние на новой основе с технологией «Умный дом». Проектирование зданий тесно связано с их последующей эксплуатацией, поэтому неудивительно, что данные технологии начинают перетекать одна в другую. В строительном проектировании популярна технология BIM, под которой понимается процесс информационного трехмерного моделирования здания на всех этапах его существования. Соединение технологий стало возможным благодаря двум трендам последнего десятилетия: нарастанию спроса на услуги, а не на продукты все более широкой коммерциализации цифровых технологий. Со временем BIM и технологии «умного дома» должны стать единым целым, что обеспечит единство контроля всех процессов, начиная от планирования объекта и заканчивая реакцией на происходящие в ходе его эксплуатации изменения [16]. С точки зрения маркетинга, очень важно, что в данном случае у покупателя происходит перенос акцента с приобретения самого дома на покупку возможностей, которые он может приобрести в уже построенном виде. Наверное, в будущем дом станут покупать, исходя из тех возможностей, которые дает его эксплуатация в определенный отрезок времени. В итоге, преимущества получают компании, которые проектируют, строят и обслуживают дома на основе

информационно-коммуникативных технологий, а также их жители, чьи текущие и потенциальные потребности будут удовлетворены вследствие этого. Меняется структура товара, при которой дополнительные индивидуальные услуги составляют значительную часть и, во многих случаях, определяют сегмент пользователя на рынке и цену.

5. Использование 3D принтеров. В настоящее время лавиноподобно началось использование в строительстве 3D принтеров. Многочисленные сообщения в печати и СМИ, Интернете свидетельствуют о создании и уже производстве принтеров, печатающих большие (до 10 метров) блоки. В некоторых случаях речь идет о печатании стен с проводкой и сантехникой. Появились публикации о новых экологически чистых материалах («чернилах») для создания сооружений, позволяющий печатать любые формы: выпуклые, краугольные, изогнутые, кубические. Скорость строительства стандартных одноэтажных домов достигает 1 дня или нескольких часов (в зависимости от сложности). Подобные разработки и их внедрение ведутся в США, Германии, Китае, Нидерландах. Ученые планируют разработать материалы, которые позволят масштабировать аддитивное производство. По оценкам экспертов, строительная 3D-печать может сократить затраты на 50%. Доказательством служит 3D-принтер Big Delta, который может печатать здания себестоимостью \$55 [17]. Данная технология строительства открывает большие возможности по удовлетворению спроса на сезонные, в том числе туристические, и временные жилые и производственные здания и инфраструктурные сооружения.

Это лишь несколько примеров глубоких перемен, которые предстоят в обществе и экономике, строительной отрасли. Соответственно, необходимо переосмысление изменений на строительном рынке и в маркетинговой деятельности строительных предприятий. Необходимо обоснование и разработка новой, соответствующей времени, концепции маркетинга – информационной концепции [18, с. 5].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Человечество стоит на пороге больших изменений – развития и осуществление Промышленной Революции 4,0. Безусловно, предстоящие перемены коснутся строительной индустрии в целом и строительных предприятий, которые в условиях рыночной экономики и дифференциации рынка, изменения поведения потребителя вынуждены будут все активнее внедрять маркетинговые технологии в деятельность. В конкурентной борьбе все более востребовано умение исследовать трансформационные процессы на рынке и определять эффективные векторы развития, выстраивать маркетинговые стратегии в перспективном направлении функционирования экономики и научно-технического прогресса, реализовывать инновационные маркетинговые решения, активно использовать уже существующие информационно-коммуникативные технологии, Социальные Медиа.

Эффективные направления в маркетинге – кастомизация и возможность строительного предприятия проводить персонализированный маркетинг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Держстат України, 1998-2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.htm
2. Экономика строительства. 3 изд. / под ред. В.В. Бузырева. – СПб.: Питер, 2009. – 416 с.
3. Применение системы маркетинга в строительстве. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.it-nv.ru/burenie_na_vodu
4. Какие перспективы у строительной отрасли. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dengi.ua/realty/292201-Kakie-perspektivy-u-stroitel-noj-otrasli-Ukrainy->
5. Литовченко И. Л. Маркетинг в условиях дуальности современного промышленного рынка / И. Л. Литовченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – №10. – Ч. 3. – С. 60–63.
6. Официальный сайт. Европейская строительная технологическая платформа (ЕСТП) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ectp.org/>
7. Плеханов И. Немецкая Индустрия 4.0 vs американский Консорциум промышленного интернета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fastsalittimes.com/sections/obzor/428.html>
8. «Network s of 'Things' Jeffrey Voas Computer Security Division Information Technology Laboratory [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.6028/NIST> (July 2016).
9. Статистика инвестиций. Информационный ресурс в мире трейдинга и инвестиций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cotinvestor.ru/obuchajushhie-materialy/indeksey/indeks-s-p-500-spx/> (дата обращения: 31.07.2017)
10. Кузнецова С.Б. Четвертая технологическая революция как результат инновационно-технологического развития производственных систем // Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2016/03/65792> (дата обращения: 31.01.2017)
11. Хель И. Индустрия 4.0: Что такое Четвертая промышленная революция? [Электронный ресурс] // Hi-News.ru: сайт. – URL: <http://hi-news.ru/business-analitics/industriya-4-0-cto-takoe-chetvertaya-promyshlennaya-revoluciya.html> (дата обращения: 20.04.2015)
12. Швабе К. Четвертая промышленная революция Издательство Эксмо 2016 г. 230 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nag.ru/articles/article/30196/na-poroge-revoljutsii-chetvrtou-promyishlennoy.html>
13. Markus Giffthaler, Timothy Sandy, Mobile Robotic Fabrication at 1:1 scale: the In situ Fabricator Cornell University Library. (Submitted on 13 Jan 2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://arxiv.org/abs/1701.03573>
14. Мурашева В. Роботы в строительстве: скоро ли программисты заменят прорабов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://estp-blog.ru/rubrics/rid-13866/> (дата обращения: 30.07.2017)
15. Шаталов. В. BIM приходит в «умный дом». [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://estp-blog.ru/rubrics/rid-13866/> (дата обращения: 30.07.2017)
16. Печать домов на 3D принтере. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://make-3d.ru/articles/3d-printer-dlya-pechatidomov/>(дата обращения: 20.07.2017)
17. Литовченко И. Генезис и эволюция информационной концепции маркетинга: Монография / И.Л. Литовченко. – К.: Наукова думка, 2011. – 200 с.

УДК 658.336

Ліхоносова Г.С.
кандидат економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

ДЕТЕРМІНАЦІЯ ФАКТОРІВ ВІДТОРГНЕННЯ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ДОСТАТНОСТІ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено авторське бачення процесу детермінації факторів відторгнення, що прямо чи опосередковано впливають на рівень достатності ресурсної бази підприємства. Охарактеризовано фактори, що впливають на рівень достатності ресурсної бази підприємства. Виявлено, що питання підготовки професійних управлінських кадрів є ключовими у сучасній організаційно-управлінській науці. Підсумовано, що потенціал і якість людських ресурсів визначаються не тільки кількістю членів соціуму, здатних до продуктивної праці, але й їх здатністю до інтелектуальної діяльності.

Ключові слова: фактор, відторгнення, ресурсна база, підприємство, ступінь сприйняття, потенціал.

Лихоносова А.С. ДЕТЕРМИНАЦИЯ ФАКТОРОВ ОТТОРЖЕНИЯ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ ДОСТАТОЧНОСТИ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье приведено авторское видение процесса детерминации факторов отторжения, прямо или косвенно влияющих на уровень достаточности ресурсной базы предприятия. Охарактеризованы факторы, влияющие на уровень достаточности ресурсной базы предприятия. Выявлено, что вопросы подготовки профессиональных управленческих кадров являются ключевыми в современной организационно-управленческой науке. Подытожено, что потенциал и качество человеческих ресурсов определяются не только количеством членов социума, способных к производительному труду, но и их способностью к интеллектуальной деятельности.

Ключевые слова: фактор, отторжение, ресурсная база, предприятие, степень восприятия, потенциал.

Likhonosova G.S. DETERMINATION OF DEFENSE FACTORS INFLUENCING AT LEAST ACCESSIBILITY OF RESOURCES OF THE ENTERPRISE

The author's vision of the process of determination of rejection factors that directly or indirectly influences the level of adequacy of the resource base of the enterprise is presented in the article. Characterized by factors influencing the level of adequacy of the enterprise resource base. It was revealed that the issues of training professional management personnel are key in modern organizational and managerial science. It is concluded that the potential and quality of human resources are determined not only by the number of members of society capable of productive labor, but also their ability to intellectual activity.

Key words: factor, exclusion, resource base, enterprise, stage of perception, potential.

Постановка проблеми. Підприємству будь-якого рівня розвитку необхідно мати повну інформацію про те, які фактори сприяють підвищенню рівня соціально-економічного розвитку та впливають на рівень достатності його ресурсів. Такі знання необхідні для того, щоб вдало управляти ними, вчасно проаналізувати виявлені фактори впливу й прийняти правильне рішення в різних сферах соціально-економічного стану підприємства.

Словникове тлумачення фактору підкреслює причину, рушійну силу будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі риси [1, с. 1526]. Аналізуючи рівень розвитку підприємства, необхідно виділити якості, на основі яких можна скласти відповідні стратегічні та оперативні плани про перспективу і конкурентоспроможності даного підприємства. Серед усіх факторів деякі відносяться тільки до галузевих умов (наприклад, енергоємність виробництва) або тільки до регіональних (наприклад, населеність території).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині особливий інтерес становлять фактори, що впливають на рівень соціально-економічного розвитку підприємства. Як правило, на такий розвиток діють не один певний фактор, а деяка група чинників. Причому такий набір факторів змінюється в часі [2, с. 44]. На одні чинники розвитку можна певним чином впливати (наприклад, інвестиції в основний капітал), а на інші – ні (наприклад, природні багатства регіону, в якому знаходиться підприємство).

На соціально-економічний розвиток підприємства надають зростання впливу три головні чинники [3, с. 57]:

1) ринковий фактор (дифузійне сполучення регіональних, національних і світових ринків); для регіонів України велике значення мають лібералізація зовнішньої торгівлі та усунення найближчим часом різних обмежень завдяки інтеграційним процесам у світовий торговельний простір;

2) конкурентний фактор; у цій сфері необхідно посилити особливо нецінову конкуренцію в галузі якості життя та інновацій;

3) виробничий фактор; тут передбачається заміна масового виробництва дрібносерійним; заміна вертикальної організації праці – горизонтальною; низької індивідуальної відповідальності – співучастю індивіда у виробничому процесі.

Мета статті полягає в проведенні процесу детермінації наведених факторів соціально-економічного розвитку регіону, які стають основою започаткування процесів відторгнення та характеризують рівень достатності ресурсної бази підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень соціально-економічного розвитку підприємства багато в чому залежить від розташованих на території регіону певної галузі спеціалізації або базових галузей.

З розвитком торгових відносин підвищилася роль транспортного фактору. Збільшення росту вартості перевезень відбувається швидше витрат виробництва товарів, в результаті чого ускладнюється вихід регіональних представників на світовий ринок, що сприяє створенню ринків товарів вітчизняного виробництва.

Не менш важливий вплив на соціально-економічний розвиток має фактор економіко-географічного

положення регіону щодо джерел сировини, транспортних магістралей, ринків збуту, палива тощо. Розглянутий чинник визначає ефективність розвитку економіки регіону. Тут необхідно зазначити, що дія цього чинника непостійна, це відбувається через відкриття нових джерел сировини, прокладання нових транспортних магістралей тощо.

В умовах ринкової економіки важливу роль в регіональному розвитку стали відігравати фактори інформаційних ресурсів і комунікаційних систем, які дають уявлення про можливості найбільш ефективної соціально-економічної діяльності регіону.

Середня заробітна плата в конкретному регіоні (Луганська область) (рис. 1) стає показником залучення кадрового потенціалу до ресурсної бази цього регіону, що відображається у відповідних показниках ринку праці (табл. 1).

Істотний вплив на соціально-економічний розвиток регіону має демографічний фактор. Цей фактор створює передумови для розвитку в регіоні різноманітних видів економічної діяльності, а також великим є його вплив на емісію регіонального ринку. Переважно регіони з великою чисельністю населення мають великий регіональний дохід і ВРП на душу населення. Важливою складовою цього чинника, що впливає на функціонування регіональних соціально-економічних процесів, є трудові ресурси, що є працездатною частиною населення, що як займає в суспільному виробництві, так і знаходиться в резерві (учні, безробітні, студенти, військовослужбовці).

Потенціал і якість людських ресурсів визначаються не тільки кількістю членів соціуму, здатних до продуктивної праці, але й їх здатністю до інтелектуальної діяльності. У зв'язку зі скороченням можливостей за рахунок екстенсивного розвитку (освоєння нових площ, родовищ; освіта нових поселень тощо) в умовах ринкової економіки визначальними стають нові наукоємні технології, створення інтелектуальної власності в різних формах, а за рахунок цього – інтенсивне використання наявних ресурсів. За вітчизняними і зарубіжними оцінками більше половини ВВП країни виробляють працівники, освіта яких тривала понад 14 років [5, с. 157].

Для того щоб цей фактор давав очікуваний вплив, необхідно, щоб чисельність населення регіону хоча б приблизно відповідала його економічним можливостям.

Щоб процес соціально-економічного розвитку регіону відбувався успішно і приводив до очікуваного результату, він повинен бути керованим. Отже, велике значення для соціально-економічного розвитку регіону має організаційний фактор (територіальне управління).

Для успішного вирішення регіоном соціально-економічних завдань потрібний активний вплив організаційного фактору. Територіальне та й загальне управління виконують такі основні функції: планування, оперативне регулювання, координація, облік і контроль.

В ролі організуючого інструмента управління виступає адміністративно-територіальний поділ країни, який відіграє важливу роль в регулюванні господарського розвитку, в здійсненні правоохоронної, оборонної та інших функцій держави. Адміністративно-територіальна система сприяє комплексному розвитку регіонів, координуванню і контролю діяльності розташованих в них підприємств і установ, організації територіального планування й управління (табл. 2).

Науково-технічний прогрес забезпечує більш рівномірне й ефективне розміщення підприємств, різних виробничих комплексів, галузей господарства, в результаті чого все це найкращим чином позначається на господарському, соціальному, культурному та економічному підйомі всіх регіонів. Сучасні досягнення науково-технічного прогресу дають змогу добитися великих результатів в освоєнні нових джерел енергії, створенні більш удосконаленої техніки і технології виробництва, освоєнні ресурсів районів з екстремальними природно-кліматичними умовами, створенні новітніх засобів зв'язку, швидкої і більш якісної обробки і передачі інформації, ефективному і раціональному використанні традиційних джерел енергії.

Слід також відзначити вплив агломераційного фактору, який сприяє збільшенню масштабів виробництва, концентрації трудових ресурсів, підприємств і об'єктів невиробничої сфери. Така концентрація сил сприяє виникненню нових видів виробництва, збільшенню індивідуальної продуктивності праці тощо.

Серед усіх факторів існують і такі чинники, які негативно впливають на розвиток регіону. Одним з найбільш значущих чинників, що роблять негативний вплив, є наявність в регіоні тіньової економіки. Дії корумпованих чиновників, наявність криміналу

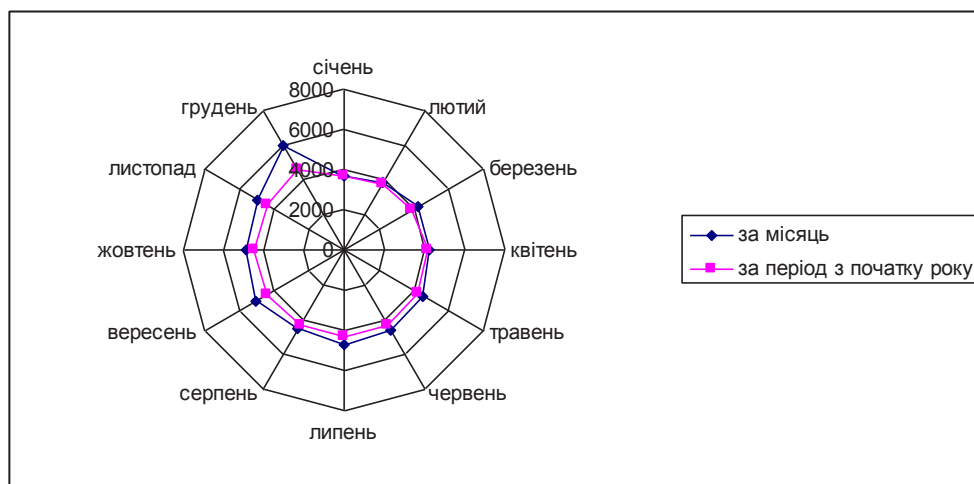


Рис. 1. Середня заробітна плата у Луганській області, 2016 рік

Джерело: розроблено автором на підставі [4]

Таблиця 1

Основні показники ринку праці Луганської області у 2000–2016 роках

Рік	Середньооблікова кількість штатних працівників ¹ , тис. осіб	Коефіцієнт обігу робочої сили ¹		Середньомісячна заробітна плата ¹		
		по прийому	по звільненню	номінальна		реальна, у % до попереднього року
		у % до середньооблікової кількості штатних працівників		гривень	у % до прожиткового мінімуму для працездатних осіб ²	
2000	711,6	22,5	29,9	232	80,8	...
2001	669,3	23,4	28,1	320	96,7	...
2002	637,4	26,6	28,8	393	107,8	122,6
2003	631,0	25,1	28,8	474	129,7	115,4
2004	607,9	28,0	28,6	596	154,1	120,6
2005	604,4	26,1	29,0	805	177,7	118,5
2006	596,8	25,2	26,9	1 022	202,4	114,3
2007	586,2	27,0	28,0	1 323	232,9	109,2
2008	583,9	27,7	31,8	1 769	264,4	106,2
2009	548,0	18,9	25,0	1 873	251,7	90,6
2010	547,0	23,9	26,3	2 271	246,3	113,8
2011	532,7	27,4	34,3	2 742	273,1	110,1
2012	526,8	24,1	28,9	3 090	272,5	111,7
2013	502,7	24,4	32,2	3 337	274,0	107,6
2014	163,6	20,0	34,9	3 377	277,3	86,4
2015 ³	172,7	18,6	30,8	3 427	248,7	71,7
2016 ³	150,2	19,0	25,8	4 637	289,8	118,0

¹ до 2009 року включно дані наведено без урахування найманих працівників статистично малих підприємств та зайнятих у фізичних осіб-підприємців; з 2010 року – по юридичних особах та відокремлених підрозділах юридичних осіб із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб; більш детальні дані та методологія розрахунку показників заробітної плати наведені у розділі «Доходи населення»;

² показник розраховано до розміру прожиткового мінімуму, що діяв у грудні відповідного року

³ без урахування частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: узагальнено автором на підставі [4; 6; 7]

Таблиця 2

Доходи та витрати населення Луганської області, млн. грн. за рік

	2016 рік	2015 рік	2014 рік
Доходи	56 233	71 485	64 144
у тому числі:			
заробітна плата	23 388	29 941	28 355
прибуток та змішаний дохід	5 358	9 070	7 325
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	25 980	29 401	25 649
зокрема, соціальні допомоги	18 009	18 978	17 002
Витрати та заощадження	56 233	71 485	64 144
у тому числі:			
придбання товарів та послуг	30 733	56 002	47 709
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	5 536	4 917	4 358
зокрема, поточні податки на доходи, майно	2 872	3 567	3 128
нагромадження нефінансових активів	-1 279	-750	368
приріст фінансових активів	21 080	11 034	11 175
Наявний дохід, всього	44 124	57 527	51 852
у розрахунку на одну особу, грн.	19 788,3	25 590,3	22 896,8
Реальний наявний дохід (у відсотках до відповідного періоду попереднього року)	67,6	105,4	107,9

Джерело: узагальнено автором на підставі [4; 6; 7]

зменшують доходи регіону, які надходять у вигляді податків і зборів, що негативно позначається на регіональному бюджеті.

Питання підготовки професійних управлінських кадрів для органів регіонального управління є одним з ключових у сучасній державно-управлінській науці та практиці. На сучасному етапі розбудови України постало питання проведення реформи в системі регіонального управління загалом та щодо створення дієвого місцевого самоврядування та децентралізації влади в країні зокрема. Останні події, що відбуваються в українському суспільстві, свідчать про тер-

мінову необхідність децентралізації та перерозподілу владних повноважень між суб'єктами системи державного управління. Це перш за все обумовлено зростанням процесів демократизації та самоорганізації суспільства, а також необхідністю забезпечення ресурсної самодостатності адміністративно-територіальних одиниць (рис. 2).

Ще одним представником цього виду факторів є зношеність виробничих фондів, яка відбувається в результаті перехідних процесів в економіці, які вимагають додаткових витрат на відновлення і модернізації виробництва.

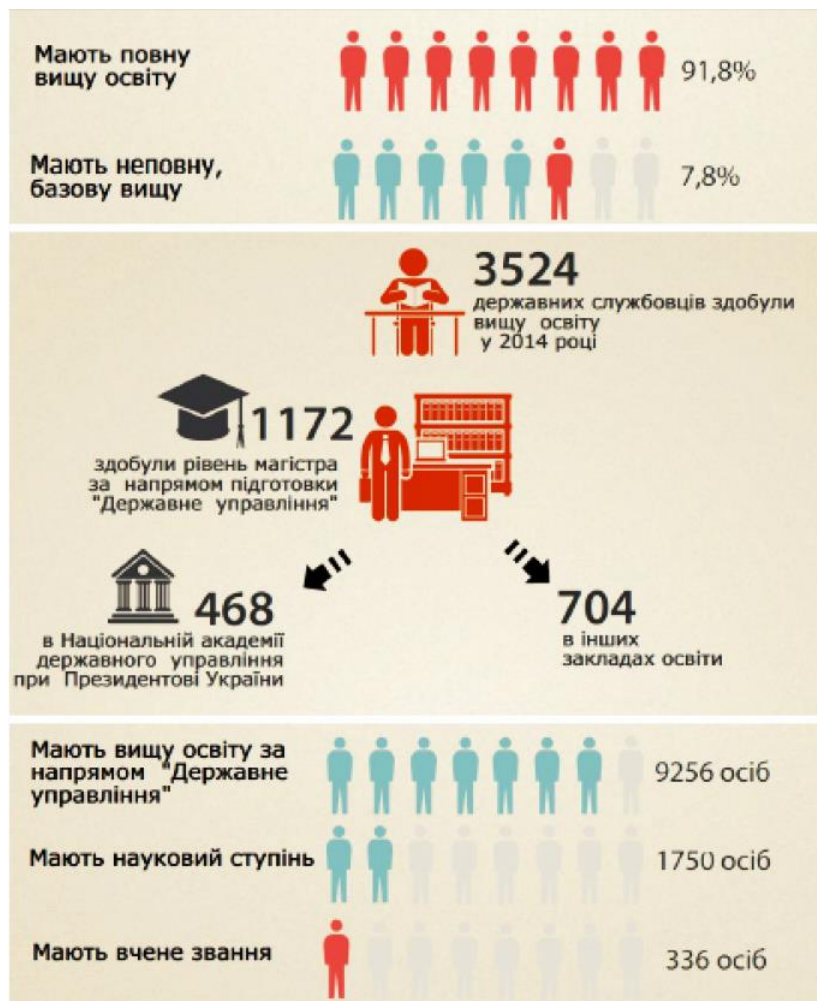


Рис. 2. Відомості щодо освітнього рівня посадових осіб місцевого самоврядування

Джерело: узагальнено автором на підставі [8; 9]

Якщо у вітчизняній економічній теорії традиційно виділяють такі основні групи чинників, як природні, демографічні, економіко-географічні, економічні, то в зарубіжній літературі виділяють дві великі групи факторів, такі як «жорсткі» і «м'які». Під «жорсткими» чинниками розуміють чинники, які вимірюються кількісно. До цього виду можна віднести чинники:

- 1) орієнтовані на виробничі ресурси (земля, робоча сила, капітал);
 - 2) орієнтовані на виробництво і збут продукції (близькість партнерів по кооперації, інфраструктура, структура населення і споживання);
 - 3) встановлені державою (податки, система господарювання, субсидії і програми підтримки).
- «М'які» чинники – це ті чинники, які кількісно дуже важко виміряти, а саме:
- стабільність політичної ситуації;
 - стабільність суспільного клімату;
 - кваліфікація зайнятих по найму;
 - регіональна структура економіки і окремих підприємств;
 - якість системи освіти і професійної підготовки кадрів;
 - оснащення регіону вузами, технологічними центрами, дослідницькими організаціями [10, с. 22].

Звичайно ж, наведеним набором фактори, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону, не обмежуються. На думку багатьох дослідників, набір таких факторів дуже різноманітний.

Так, А.І. Гаврилов [3, с. 64] виділяє групи факторів, що характеризують:

- виробничо-ресурсний потенціал регіону;
- структуру регіонального ринку;
- кадровий потенціал регіону;
- регіональний бюджет;
- стратегію розвитку регіону.

Зовнішнє середовище регіону прямого впливу включає систему взаємозв'язку з партнерами [11, с. 44]:

- зовнішніми постачальниками товарів і послуг;
- зовнішніми споживачами; регіонами-конкурентами; фінансовими організаціями;
- транспортними підприємствами.

Середовище непрямого впливу на підприємство може включати такі групи факторів впливу (рис. 3).

Висновки. На основі проведеного аналізу факторів, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону, сформовано фактори, що впливають на рівень достатності регіональних ресурсів, в п'ять основних груп: загальноекономічні; загальнополітичні; науково-технічні; природно-екологічні; демографічні.

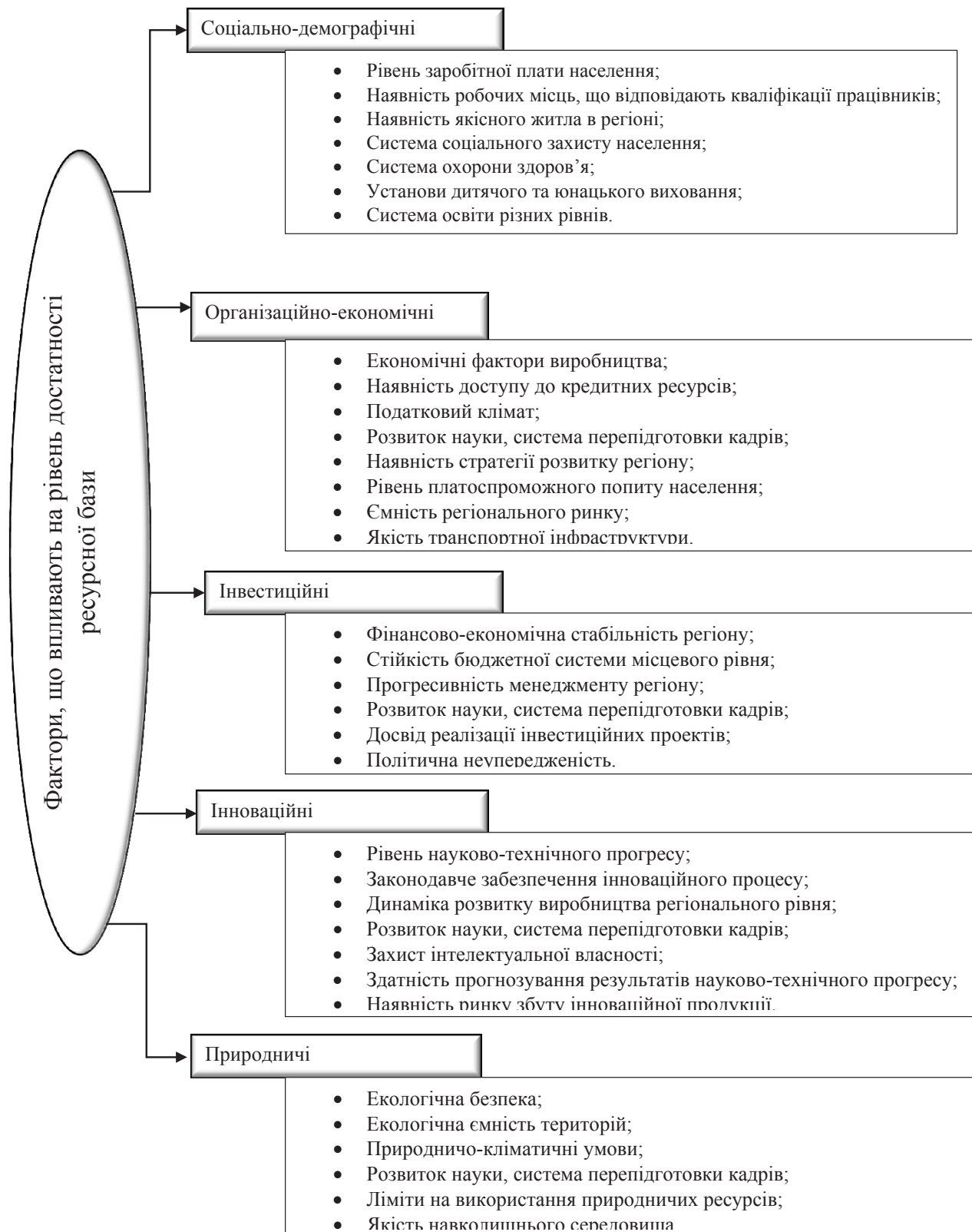


Рис. 3. Фактори, що впливають на рівень достатності ресурсної бази

Джерело: розроблено автором

Будь-яке підприємство не може мати перевагу за всіма чинниками. У кожного підприємства є свій певний набір переваг, що робить його як економічно, так і соціально розвинутим. Для того щоб

зберегти і підвищити рівень соціально-економічного розвитку підприємства, необхідно постійно вдосконалювати групу факторів, що впливають на цей розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник української мови / укладач і гол. редактор В.Т. Бусел . – К. ; Ірпінь ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
2. Аземмедов С.Ф. Роль государства в обеспечении устойчивого регионального развития / С. Ф. Аземмедов // Инвестиції : практика та досвід. – 2016. – № 10. – С. 43–45.
3. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление / А.И. Гаврилов. – М., 2002. – 250 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Шадрин А.И. Регион: развитие в условиях рынка / А.И. Шадрин. – М., 2002. – 231 с.
6. Статистика ООН по Донбассу. Цифры просто катастрофические [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://perelaznews.blogspot.com>.
7. Офіційний сайт Головного управління статистики Луганської області Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lg.ukrstat.gov.ua>.
8. Крутій О.М. Діалогова взаємодія органів державної влади та громадськості : [монографія] / О.М. Крутій. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2008. – 236 с.
9. Офіційний сайт Національної державної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.guds.gov.ua>.
10. Науково-методичні засади передпланової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів : [монографія] / [С.В. Філіппова, В.І. Захарченко, М.О. Акулюшина, В.В. Лаптева] ; за ред. В.І. Захарченко. – О. : ОНПУ, 2015. – 104 с.
11. Гаджиев А.В. Особенности и основные цели социальной политики в условиях глобализации и обеспечения устойчивого развития / А.В. Гаджиев // Економіст. – 2015. – № 5. – С. 44–47.

УДК 637.134:65.016(477)

Матишчак Ю.І.

аспірант кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного університету

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Аналіз організаційно-технічного розвитку молокопереробних підприємств України показав, що більшість вітчизняних підприємств характеризується низьким рівнем розвитку. Це пов'язано з низьким рівнем рентабельності основних засобів, використанням застарілого обладнання та технологій, високим рівнем зносу основних засобів, відсутністю інновацій, значними простоями технологічного обладнання тощо. Для розроблення комплексу рекомендацій щодо шляхів покращення організаційно-технічного розвитку підприємств цієї галузі в статті було досліджено вплив технічних і організаційних чинників на результати діяльності підприємства за допомогою мультиплікативної багатofакторної моделі на прикладі ПАТ «Криворізький міськмолокозавод № 1». На основі проведеного аналізу було сформовано основні шляхи підвищення організаційно-технічного розвитку підприємства.

Ключові слова: розвиток, підприємство, основні засоби, оновлення, вдосконалення, фондовіддача.

Матишчак Ю.И. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Анализ организационно-технического развития молокоперерабатывающих предприятий Украины показал, что большинство отечественных предприятий характеризуется низким уровнем развития. Это связано с низким уровнем рентабельности основных средств, использованием устаревшего оборудования и технологий, высоким уровнем износа основных средств, отсутствием инноваций, значительными простоями технологического оборудования. Для разработки комплекса рекомендаций относительно путей улучшения организационно-технического развития предприятий данной отрасли в статье было исследовано влияние технических и организационных факторов на результаты деятельности предприятия с помощью мультипликативной многофакторной модели на примере ОАО «Криворожский гормолокозавод № 1». На основе проведенного анализа были сформированы основные пути повышения организационно-технического развития предприятия.

Ключевые слова: развитие, предприятие, основные средства, обновление, совершенствование, фондоотдача.

Matishchak Y.I. WAYS TO IMPROVE THE ORGANIZATIONAL AND TECHNICAL DEVELOPMENT UKRAINIAN MILK PROCESSING ENTERPRISES

The article is devoted to analysis of the organizational and technical development of dairy processing enterprises in Ukraine. Analysis has shown that most domestic enterprises are characterized by a low level of development. This is due to the low level of profitability of fixed assets, the use of obsolete equipment and technologies, the high level of depreciation of fixed assets, lack of innovations, and significant downtime of technological equipment. In order to develop a set of recommendations on how to improve the organizational and technical development of enterprises in this sector we were built the multiplicative multifactorial model. The model is shown the influence of technical and organizational factors on the results of the company's activity on the example of one of the Ukrainian milk processing enterprises. On the basis of the analysis, the main ways of increasing the organizational and technical development of the enterprise were formed.

Key words: development, enterprise, fixed assets, updating, improvement, return on assets.

Постановка проблеми. Більшість українських промислових підприємств характеризується високим ступенем зносу основних фондів, а коефіцієнт оновлення залишається досить низьким, внаслідок чого якість продукції знижується, а її собівартість зростає. В умовах відкритості ринків збуту це питання набуває першочергового значення, адже вітчизняні підприємства не в змозі конкурувати з іноземними виробниками та виходити на зовнішні ринки. Крім цього, така ситуація призводить до вироблення продукції значно нижчої якості, ніж у аналогічних виробників, що застосовують новітню техніку та технології.

Тому вітчизняним підприємствам необхідно ставати на шлях організаційно-технічного розвитку, що й привело до необхідності аналізу цієї складової в контексті впливу на рівень розвитку підприємства. Напрями вдосконалення організаційно-технічного розвитку необхідно формувати, виходячи з можливостей підприємства, специфіки його функціонування, умов, що склалися на ринку, та наявних на підприємстві проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення рівня розвитку останнім часом в економічній літературі приділяється значна увага. Незважаючи на те, що проблема оцінювання організаційно-технічного рівня виробництва не є новою, в науковому середовищі досі відсутня єдність навіть у

застосуванні термінології для визначення вихідного рівня його розвитку [1–2]. Деякі автори окремо досліджують рівень техніки та технологій, інші – тільки організаційний рівень виробництва. Серед вчених, які досліджували питання техніко-технологічного розвитку, можна виділити О.Я. Дмитрука, О.М. Олефіренко, О.Г. Шевлюгу, Ф.І. Євдокимова, Й.М. Петровича, Н.В. Краснокутську, В.П. Лисякова, О.С. Передереву, Ю.С. Погорелова, Л.Г. Олійник [3–9].

На нашу думку, процес виробництва є єдністю техніки, технології і організації виробництва, тому неможливо розглядати технічний рівень відокремлено від організаційного рівня виробництва.

Мета статті полягає в дослідженні впливу організаційно-технічних чинників на результати діяльності підприємства та розробці на цій основі комплексу заходів для покращення організаційно-технічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень економічної ефективності діяльності підприємства залежить від багатьох чинників і умов. Ці чинники в реальності діють не ізольовано, в чистому вигляді, а здебільшого перетинаються і взаємообумовлюють один одного. Частина з них залежить від діяльності підприємства загалом, інші пов'язані з технологією й організацією виробництва, а ще деякі зумовлені рівнем використання виробничих ресурсів і впровадженням науково-технічного прогресу [3].

Як показують дослідження, організаційно-технічний рівень виробництва виступає фундаментальною базою розвитку підприємства та відображає процес формування та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, організаційної структури, процесу організації виробництва тощо. Організаційно-технічний розвиток має бути зорієнтованим на кінцеві результати виробничо-господарської, комерційної чи іншої діяльності підприємства [4].

Але сучасний стан організаційно-технічного розвитку виробництва викликає занепокоєння. За результатами проведеного оцінювання його серед молокопереробних підприємств України видно, що абсолютна більшість підприємств характеризується не дуже високим рівнем організаційно-технічного розвитку.

Протягом останніх років на більшості підприємств молочної галузі України спостерігається низький рівень ефективності відтворювальних процесів. Коефіцієнти оновлення й вибуття машин і устаткування, тобто найбільш активної частини основних фондів на молокопереробних підприємствах, коливаються в межах 6–10% їхнього загального обсягу, а коефіцієнт зносу досягає 50–55% загальної вартості. Парк діючого виробничого устаткування містить майже третину фізично спрацьованих і технічно застарілих одиниць.

Низький ступінь придатності та інтенсивності відновлення основних засобів призводить до того, що більшість вітчизняних переробників молока програють за показниками якості іноземним зразкам і не відповідають світовим стандартам через високу ресурсо- та енергоємність.

Основною перешкодою здійснення процесу оновлення устаткування та впровадження новітніх технологій виступає брак фінансових ресурсів. Проблеми підвищення виробничого потенціалу молочної галузі на основі використання інноваційних технологій, реалізації вітчизняних наукових розробок, подальшого удосконалення організаційної структури, забезпечення ритмічності виробництва і, як наслідок, забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції вирішуються надто повільно. Низький рівень інноваційної активності підприємств стримує розвиток галузі та не дає змогу вітчизняній продукції конкурувати з іноземною і завойовувати нові ринки збуту.

Саме цим передусім пояснюється невідкладна необхідність прискорення оновлення й підвищення ефективності використання основних фондів, механізації та автоматизації праці, зростання технічного рівня застосовуваних засобів праці, удосконалення структури основних виробничих фондів.

Комплекс заходів щодо покращення рівня організаційно-технічного розвитку буде розроблений на базі підприємства ПАТ «Криворізький міськмолочокозавод № 1».

ПАТ «Криворізький міськмолочокозавод № 1» випускає молочну продукцію під торговими марками «Смаковеньки» та «Ясне сонечко». Основною продукцією підприємства у 2016 році була продукція з незбираного молока та нежирна продукція, що включає молоко пастеризоване та топлене питне, кефіри різної жирності, ряжанку, масло, йогурти з наповнювачами, сметани, сиркові маси та сирки знежирені з різними наповнювачами, сири різної жирності. Але більшість показників організаційно-технічного рівня розвитку залишається на досить низькому рівні. Так, коефіцієнт оновлення на цьому підприємстві у 2016 році становив всього 0,185, при цьому рівень зносу основних засобів складав майже 55%.

За таких умов технічні характеристики використовуваних основних засобів аналізованого підприємства погіршуються, внаслідок чого знижується якість продукції, зростає її собівартість, підприємство втрачає конкурентні переваги на ринку.

У 2016 році, на відміну від 2015 року, для підприємства ПАТ «Криворізький міськмолочокозавод № 1» характерне зростання обсягів виробленої продукції. Розглянемо, які фактори організаційно-технічного розвитку вплинули на таке збільшення обсягу виробництва продукції на підприємстві.

Для цього з урахуванням основних складових організаційно-технічного розвитку підприємства нами була побудована багатофакторна детермінована мультиплікативна модель залежності результатів діяльності підприємства від економічних факторів, що відображають рівень організаційно-технічного розвитку, яку можна описати таким рівнянням:

$$Q = F \cdot \frac{F'}{F} \cdot \frac{T}{F'} \cdot \frac{Q}{T}, \quad (1)$$

де Q – обсяг випуску продукції, тис. грн.;

F – середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.;

F' – середньорічна вартість активної частини основних засобів, тис. грн.;

T – витрати праці (середньорічна кількість працівників), ос.;

Вихідні дані для факторного аналізу обсягу випуску продукції ПАТ «Криворізький міськмолочокозавод № 1» надано в табл. 1.

У моделі фактор a є об'ємним, характеризує середньорічну вартість основних виробничих фондів, всі інші фактори є якісними, вимірюють ефективність застосування основних виробничих фондів та людської праці.

Як видно з даних табл. 1, обсяг випуску продукції підприємства за аналізований період часу збільшився на 44,1%, що стало наслідком значного збільшення продуктивності праці – аж на 66,2%. При цьому показники технічного рівня підприємства все

Таблиця 1

Вихідні дані для факторного економічного аналізу обсягу випуску продукції підприємства ПАТ «Криворізький міськмолочокозавод № 1»

Роки	Показники і фактори						
	Обсяг випуску продукції, тис. грн., Y	Середньорічна вартість ОПФ, тис. грн., a	Середньорічна вартість активної частини ОПФ, тис. грн.	Середньорічна кількість працівників, ос.	Питома вага активної частини ОПФ, b	Показник, зворотний до фондоозброєності праці активною частиною ОПФ, ос./тис. грн., c	Продуктивність праці, тис. грн./ос., d
A	1	2	3	4	5=3:2	6=4:3	7=1:4
2015	121 954,23	8 977	4 759	339	0,530	0,071	359,747
2016	175 731,56	8 142	4 217	294	0,518	0,070	597,726
i	1,441	0,907	0,886	0,867	0,977	0,982	1,662

Джерело: розрахунки автора

ж такі мають тенденцію до зниження: середньорічна вартість основних виробничих фондів зменшилась на 9,3%, питома вага активної частини основних виробничих фондів скоротилась на 2,3%, а показник, зворотній до фондоозброєності праці активною частиною ОПФ, знизився на 1,8%.

На основі даних табл. 1 були розраховані абсолютні та відносні прирости обсягу випуску продукції підприємства на базі методу ланцюгових підстановок та за допомогою методу ізолюваного впливу факторів. Їх результати надано в табл. 2, 3.

Так, з даних табл. 2 видно, що обсяг виробництва продукції в 2016 році збільшився на 44,1% за рахунок стрімкого збільшення продуктивності праці – на 57,4%. При цьому скорочення середньорічної вартості основних засобів стало причиною зменшення обсягів виробництва на 11 343,63 тис. грн., або на 9,30%, зменшення питомої ваги активної частини основних виробничих фондів призвело до скорочення обсягів виробництва на 2,09%. А зменшення показника, зворотного до фондоозброєності праці активною частиною основних виробничих фондів, призвело до скорочення обсягу виробництва продукції на 2 299,31 тис. грн., або на 1,9%. Проте це не змінило загальної тенденції збільшення обсягу виробництва продукції підприємства.

Для порівняння отриманих результатів застосуємо метод ізолюваного впливу факторів, який певним чином долає недоліки методу ланцюгових підстановок. Основна його відмінність полягає в тому, що під час побудови індексної факторної системи змінюється один з факторів, а всі інші фіксуються на базисному рівні. Результати розрахунків надано в табл. 3.

З даних табл. 3 видно, що під час використання цього метода вводиться додатковий абсолютний приріст Δ , що виражає синергетичний ефект – взаємодію вихідних чотирьох факторів (a, b, c, d).

За допомогою методу ізолюваного впливу факторів вдалося встановити, що синергетичний ефект факторів Δ викликав зменшення результативного економічного показника на 10 152,49 тис. грн., або на 8,3%.

При цьому метод ланцюгових підстановок показав занижені значення впливу економічних факторів на розмір обсягу виробництва продукції порівняно з методом ізолюваного впливу факторів, оскільки між ними була розподілена від'ємна величина $\Delta = -10 152,49$ тис. грн., що відображає взаємодію вихідних факторів.

Використання цього метода дало змогу отримати такі результати: обсяг виробництва продукції підприємства в 2016 році збільшився на 53 777,33 тис. грн.,

або на 44,10%, що сталося переважно за рахунок збільшення продуктивності праці на 66,2%. Зменшення середньорічної вартості основних засобів та питомої ваги активної частини основних виробничих фондів призвело до падіння обсягу виробництва на 9,3% та 2,3% відповідно. За рахунок зменшення показника, зворотного до фондоозброєності праці активною частиною основних виробничих фондів, обсяг виробництва продукції скоротився на 2,1%, але це не змінило загальний тренд збільшення обсягу виробництва продукції ПАТ «Криворізький міськмолкозавод № 1».

З проведеного аналізу можна зробити висновок, що, незважаючи на зростання показників, що відображають результати діяльності підприємства, фактори, що впливають на рівень організаційно-технічного розвитку, мають тенденцію до зниження.

Причиною низького темпу організаційно-технічного розвитку, малої ефективності здійснення переробки молочної сировини, з точки зору використання виробничих потужностей є сезонність виробництва. В теплу пору року, коли на завод надходить велика кількість молочної сировини, попит на більшість молочної продукції падає; взимку ж навпаки – заготівля молока різко знижується, а попит на молочну продукцію зростає. Дефіцит кількості молочної сировини спричиняє зростання цін як на сировину, так і на молочну продукцію. Отже, щоб забезпечити виробництво сировиною, підприємству доводиться завозити її із сусідніх областей. Нерідко відстань складає 320–350 кілометрів, а це додаткові витрати і зростання цін на молокопродукцію. Крім того, відбувається конкурентна боротьба між переробними підприємствами за виробника сировини, а на її якість вони звертають увагу в останню чергу.

Для ліквідації перелічених проблем та підвищення організаційно-технічного рівня аналізованого підприємства, на нашу думку, необхідно вжити першочергових заходів щодо аналізованих складових.

З метою активізації зусиль аналізованого підприємства у напрямі підвищення організаційно-технічного розвитку виробництва ми вважаємо необхідними:

1) дотримання підприємством власної стратегії організаційно-технічного розвитку, що повинна передбачати переорієнтацію інвестиційної політики на максимальне оновлення, технічне переозброєння й реконструкцію діючих основних засобів;

2) збільшення масштабів вилучення з виробництва технічно застарілих і економічно малоефективних машин та устаткування, що означає перехід від практики одиничної заміни спрацьованих знарядь праці до систематичного комплексного оновлення техніко-технологічної бази підприємства;

Таблиця 2

Результати розподілу абсолютного та відносного приросту обсягу виробництва продукції підприємства по факторах за методом ланцюгових підстановок

Розподілення	ΔY	ΔYa	ΔYb	ΔYc	ΔYd
Абсолютне, тис. грн.	53 777,33	-11 343,63	-2 545,67	-2 299,31	69 965,94
Відносне, %	44,10	-9,30	-2,09	-1,89	57,37

Джерело: розрахунки автора

Таблиця 3

Результати розподілу абсолютного та відносного приросту обсягу виробництва продукції підприємства по факторах за допомогою методу ізолюваного впливу факторів

Розподілення	ΔY	ΔYa	ΔYb	ΔYc	ΔYd	Δ
Абсолютне, тис. грн.	53 777,33	-11 343,63	-2 806,74	-2 594,83	80 675,02	-10 152,49
Відносне, %	44,10	-9,30	-2,30	-2,13	66,15	-8,32

Джерело: розрахунки автора

3) зосередження зусиль підприємства на впровадженні комплексних автоматизованих та механізованих процесів у виробництво, що забезпечить безперервність та ритмічність процесу виробництва, ліквідацію простоїв технологічного обладнання; підвищення рівня автоматизації процесу виробництва і управління є одним з основних напрямів технічного прогресу в усіх галузях народного господарства;

4) освоєння нових технологій та технічне переоснащення виробничих фондів підприємства, що, з одного боку, впливає на підвищення ефективності діяльності виробництва, забезпечує середньострокові та довгострокові конкурентні переваги, дає можливість випускати продукцію високої якості відповідно до ступеня розвитку технологій, з іншого – має особливе значення для галузі, оскільки ті підприємства, що працюють з використанням новітніх технологій, сприяють тому, щоб підприємства-конкуренти наслідували приклад більш розвинених підприємств.

Висновки. Поліпшення організаційно-технічного рівня розвитку дає можливість зменшити виробничі витрати і покращити якість продукції, тим самим збільшити попит на даний товар. Технічне переоснащення приводить до ресурсо- та енергозбереження, зменшення часу виготовлення продукції внаслідок заміни людської праці на машинну, тим самим зменшується вірогідність нещасних випадків на виробництві, знижуються витрати на заробітну плату [10, с. 76]. Використання більш досконалої техніки, нових технологій доїння та обробки молока, впровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва приведуть до економічного зростання, тим самим збільшуючи інвестиційну привабливість підприємства та його конкурентні переваги на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організація виробництва : [навч. посіб.] / [В.О. Онищенко, О.В. Редкін, А.С. Старовірець, В.Я. Чавчанова]. – К. : Лібра, 2005. – 336 с.
2. Федоров А.А. Шляхи та чинники підвищення ефективності виробництва / А.А. Федоров, Н.М. Богацька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64805>.
3. Олефіренко О.М. Техніко-технологічний розвиток як необхідна умова розвитку сучасних підприємств / О.М. Олефіренко, О.Г. Шевлюга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/31193/1/olefirenko.pdf>.
4. Оновлення техніко-технологічної бази шляхом проведення технічного переозброєння й реконструкції підприємства / [И.М. Петрович, А.Ф. Кіт, В.В. Кулішов] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poglyad.com/students/item/15599>.
5. Євдокимов Ф.І. Механізм оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства / Ф.І. Євдокимов, В.П. Лисяков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.donntu.edu.ua/fem/vip97/97_04.pdf.
6. Краснокутська Н.С. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Н.С. Краснокутська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2008. – № 5. – С. 54–64.
7. Передерєєва О.С. Дослідження сутності економічної складової техніко-технологічного потенціалу промислових підприємств / О.С. Передерєєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2012.../EC212_25.pdf.
8. Олійник Л.Г. Оновлення техніко-технологічної бази підприємств легкої промисловості / Л.Г. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17956.doc.htm.
9. Ляшенко О.В. Методика техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проектів реконструкції і технічного переоснащення та її вдосконалення / О.В. Ляшенко // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 52–60.
10. Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види / Ю.С. Погорелов // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 88. – С. 75–81.

УДК 005.52:005.33:615.1

Михайлюк М.О.*аспірант кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана***SLEPT-АНАЛІЗ ЯК МЕТОД СТРАТЕГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ
ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Стаття присвячена розгляду методів стратегічного дослідження фармацевтичних підприємств. Визначено сутність PEST-аналізу, а також розглянуто його основні складові: "P" – "political" – вивчення політико-правового клімату та його впливу на розвиток бізнесу; "E" – "economic" – аналіз економічних факторів діяльності; "S" – "social" – дослідження соціально-культурного середовища; "T" – "technological" – технологічні чинники розвитку бізнесу. Визначено основні переваги та недоліки PEST-аналізу. Визначено сутність SLEPT-аналізу з урахуванням "L" – "legal" – юридичного фактору. Проведено SLEPT-аналіз на базі фармацевтичної компанії ПАТ «Лекхім». Запропоновано заходи для подальшого розвитку підприємства.

Ключові слова: стратегічне дослідження, PEST-аналіз, SLEPT-аналіз, фактор впливу.

Михайлюк М.А. SLEPT-АНАЛИЗ КАК МЕТОД СТРАТЕГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Статья посвящена рассмотрению методов стратегического исследования фармацевтических предприятий. Определена сущность PEST-анализа, а также рассмотрены его основные составляющие: "P" – "political" – изучение политико-правового климата и его влияния на развитие бизнеса; "E" – "economic" – анализ экономических факторов деятельности; "S" – "social" – исследование социально-культурной среды; "T" – "technological" – технологические факторы развития бизнеса. Определены основные преимущества и недостатки PEST-анализа. Определена сущность SLEPT-анализа с учетом "L" – "legal" – юридического фактора. Проведен SLEPT-анализ на базе фармацевтической компании ОАО «Лекхим». Предложены меры для дальнейшего развития предприятия.

Ключевые слова: стратегическое исследование, PEST-анализ, SLEPT-анализ, фактор влияния.

Mykhailiuk M.A. SLEPT-ANALYSIS AS A METHOD OF STRATEGIC INVESTIGATION OF PHARMACEUTICAL COMPANIES

The article is devoted to the consideration of methods of strategic research of pharmaceutical enterprises. The essence of PEST-analysis is defined and its main components are considered: "P" – "political" – study of the political-legal climate and its influence on business development; "E" – "economic" – analysis of economic factors of activity; "S" – "social" – research of the socio-cultural environment; "T" – "technological" – technological factors of business development. The main advantages and disadvantages of PEST-analysis are determined. The essence of SLEPT-analysis with regard to "L" – "legal" – legal factor is determined. SLEPT-analysis was conducted on the basis of the pharmaceutical company OAO "Lexhem". The measures for further development of the enterprise are proposed.

Keywords: strategic research, PEST-analysis, SLEPT-analysis, influence factor.

Постановка проблеми. Сучасні динамічні умови зовнішнього середовища вимагають від підприємств постійного моніторингу та аналізу ринку. Одним з найважливіших етапів формування стратегій розвитку суб'єктів ринку фармацевтичної галузі є аналіз чинників, який дає змогу оцінити можливі ринкові загрози, врахувати ступінь їх впливу та можливість реакції на них, позитивні та негативні економічні тенденції, доцільність функціонування тих чи інших напрямів діяльності тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями класифікації факторів зовнішнього середовища та методів оцінювання їх впливу на підприємство займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як, зокрема, М. Альберт, І. Ансофф, Н. Георгваді, М. Мескон, Д. Ру, Д. Сульє, Ф. Хедоутрі, Ю. Бачевський, В. Блонська, В. Горлачук, І. Дегтярьова, С. Довбня, І. Заблодська, П. Клівець, О. Кузьмін, І. Яненкова, Ф. Акілляр, Ф. Каст, Дж. Розенвейг, Є. Панченко, А. Старостіна, Т. Циганкова, О. Євдоченко, О. Лук'яненко, О. Пісна, А. Міщенко, І. Буднікевич, В. Андрійчук.

Мета статті полягає у визначенні особливостей використання методики SLEPT-аналізу під час формування стратегій розвитку фармацевтичних підприємств на прикладі ПАТ «Лекхім».

Виклад основного матеріалу дослідження. Фармацевтичний ринок – це потужний промисловий сектор, який входить у п'ятірку найбільш прибуткових галузей світового господарського комплексу. Фармацевтична промисловість посідає значне місце в

економіці України, оскільки є важливим сегментом національного ринку, вона відрізняється великою наукоємністю та розвинутою кооперацією [6, с. 41].

Україна знаходиться в складній політико-економічній ситуації, але, незважаючи на всю складність свого положення, обсяг виробництва основних фармацевтичних продуктів і препаратів має стабільну тенденцію до зростання, що наведено на рис. 1.

Сьогодні для аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища застосовуються різноманітні моделі та методики, більшість яких базується на експертних оцінках. Частина науковців зосереджує свою увагу на аналізі основних факторів впливу, таких як економіка, політика, культура, технології, демографія, соціальна сфера [2, с. 40–41].

Процеси розроблення та подальшого впровадження стратегії складні і вимагають врахування безлічі внутрішніх і зовнішніх факторів. Тому на початкових етапах формування стратегій суб'єктів фармацевтичної галузі необхідно здійснити ідентифікацію, аналіз та ранжування стратегічних проблем зовнішнього та внутрішнього середовища організації стосовно альтернативних напрямів розвитку [4, с. 226].

Залежно від особливостей ринку, цілей дослідження розрізняють декілька підходів до визначення системи факторів аналізу зовнішнього середовища. Як правило, ці підходи охоплюють комплекс проблем та питань, на які необхідно звернути увагу, аналізуючи певну складову середовища. Водночас найбільш поширеним є представлення бізнес-оточення



Рис. 1. Обсяг виробництва основних фармацевтичних продуктів і препаратів у 2010–2016 роках, млн. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [9]

як сукупності факторів природно-географічного, економічного, технічного, політико-правового, екологічного, соціально-культурного, демографічного характеру тощо [1, с. 325].

З метою ідентифікації чинників, які значно впливають або можуть вплинути на діяльність компанії на ринку, використовують PEST-аналіз, причому:

- “P” – “political” – вивчення політико-правового клімату та його впливу на розвиток бізнесу;
- “E” – “economic” – аналіз економічних факторів діяльності;
- “S” – “social” – дослідження соціально-культурного середовища;
- “T” – “technological” – технологічні чинники розвитку бізнесу.

Політичне середовище – це фактор, що необхідно досліджувати для розуміння намірів органів влади щодо розвитку суспільства, регулювання механізму обігу грошей у державі, створення умов ресурсного забезпечення для кожної організації, зміни в законодавстві, правовому регулюванні й оподаткуванні тощо. Серед інших аспектів політичного середовища необхідно враховувати кредитну політику й обмеження на одержання позичок, угоди з тарифів і торгівлю між країнами, митну політику, субсидії, податкові пільги тощо.

Серед основних показників, що аналізуються під час вивчення економічних факторів, слід назвати такі: величина валового національного продукту, темпи інфляції, рівень зайнятості, платіжний баланс, темп економічного зростання, рівень безробіття, процентні ставки, продуктивність праці, рівні оподаткування, норми нагромадження, рівень економічного розвитку, рівень конкуренції, структура населення, рівень освіченості робочої сили, розмір заробітної плати.

Компанія зацікавлена також в інформації, що стосується соціальних факторів, таких як, зокрема, демографічні, соціальна захищеність населення, охорона праці, традиції, домінуючі життєві цінності, динаміка народжуваності, тривалість життя, освітній рівень, міграція населення.

У сучасному світі комп’ютерних технологій, особливу увагу слід приділяти технологічному фактору. Поява нових технологій та видів продукції стимулює створення нових бізнесів, появу нових галузей, що в остаточному підсумку веде до зростання кількості робочих місць і підвищення платоспроможності попиту. З іншого боку, упровадження нових технологій приводить до зростання продуктивності праці, вивільнення працюючих і зростання безробіття [3].

Перевагами PEST-аналізу є простота заповнення, відсутність обмежень за кількістю чинників, що самостійно вибираються й оцінюються експертами. Недоліками є складність формування результативної матриці через низький рівень формалізації аналізу, відсутність кількісного оцінювання чинників за важливістю, силою впливу, рейтингу в різних експертів тощо.

Подальший розвиток PEST-аналізу відбувається через введення п’ятої сили зовнішнього середовища, в результаті чого формується SLEPT (“Social” – соціальний, “Legal” – юридичний, “Political” – політичний, “Technological” – технологічний) [5; 9].

У сучасній нестабільній політико-економічній ситуації, вважаємо за необхідне застосування саме SLEPT-аналізу для стратегічного дослідження фармацевтичних підприємств на прикладі ПАТ «Лекхім», причому -5 – найнижча оцінка, +5 – найвища (табл. 1).

Сьогодні Група компаній «Лекхім» – це потужна сучасна високотехнологічна виробнича компанія, одна з провідних фармацевтичних компаній України щодо розроблення, виробництва і продажу якісних і доступних лікарських препаратів. Підприємство посідає перше місце з продажу ферментних препаратів, супозиторіїв серед 137 українських фармацевтичних виробників за останні 5 років, а також перше місце з продажів пеллетірованих лікарських форм за останні 3 роки.

Загальна оцінка ПАТ «Лекхім» є позитивною, на що значно вплинули технологічні та соціальні фактори.

Виходячи з табл. 1, вважаємо, що варіантами дій для подальшого розвитку ПАТ «Лекхім» можуть бути:

Таблиця 1

SLEPT-АНАЛІЗ ПАТ «Лекхім»

Фактори	Значення	Оцінка	Вага	Зважена оцінка
Соціальні (S)				
1. Кваліфікація кадрів	працюють досвідчені та висококваліфіковані робітники	+5	0,4	+2
2. Корпоративна соціальна відповідальність	відсутня чітко визначена корпоративна відповідальність	-3	0,1	-0,3
3. Досвід роботи у галузі	досвід роботи у галузі	+4	0,1	+0,4
4. Зв'язки з громадськістю	організація періодично звітує перед громадськістю про проведені заходи	+4	0,2	+0,8
5. Кількість персоналу	в компанії працює більше сотні працівників	+3	0,1	+0,3
6. Мотивація персоналу	рідкісні випадки появи вакансій на ринку праці, що свідчить про низьку плинність кадрів	+4	0,1	+0,4
Σ		1	+3,6	
Юридичні (L)				
1. Правові обмеження	законодавчі обмеження на випуск продукції	-5	0,6	-3
2. Державне регулювання	негативні зміни державного регулювання	-3	0,4	-1,2
Σ		1	-4,2	
Економічні (E)				
1. Обсяг виробництва і реалізації продукції	підприємство щомісяця виготовляє та реалізовує великий обсяг продукції; посідає перше місце з продажу ферментних препаратів, суппозиторіїв, пелетированих лікарських форм	+4	0,1	+0,4
2. Місце розташування	головний офіс компанії розташований в столиці України, інші два – в Умані та Харкові	+4	0,05	+0,2
3. Рекламна кампанія	недостатня рекламна кампанія	-3	0,15	-0,45
4. Чистий прибуток	за останні три роки компанія отримувала чистий прибуток, тому має можливість вкладати кошти в нові напрями розвитку	+5	0,1	+0,1
5. Асортимент продукції	компанія володіє широким асортиментом продукції, але може продовжити його розширення	+4	0,1	+0,4
6. Пов'язана диверсифікація	організація має можливості для виробництва нового продукту, наприклад, медичного обладнання	+4	0,05	+0,2
7. Виробництво іноземних аналогів	завдяки досвіду роботи «Лекхім» може виготовляти іноземні аналоги	+3	0,05	+0,15
8. Економічна криза	криза в економіці країни	-3	0,1	-0,3
9. Інфляція	високі темпи інфляції	-3	0,05	-0,15
10. Валовий національний продукт	падіння темпів виробництва валового національного продукту	-3	0,05	-0,15
11. Конкуренція	посилення конкуренції з боку іноземних постачальників; виробництво товарів-замінників конкурентами	-4	0,2	-0,8
Σ		1	-0,4	
Політичні (P)				
1. Нестабільність у країні	політична і соціальна нестабільність у країні	-3	0,7	-2,1
2. Субсидії та дотації	державна стимулює розвиток підприємств завдяки наданню субсидій та дотацій	-1	0,3	-0,3
Σ		1	-2,4	
Технологічні (T)				
1. Система комунікацій	розгалужена система комунікацій	+5	0,4	+2
2. Рівень автоматизації	високий рівень автоматизації	+4	0,6	+2,4
			1	+4,4
Σ S, L, E, P, T				+1

Джерело: розроблено автором на основі [7; 8]

– вихід на іноземні ринки за поєднання чистого фінансового результату та висококваліфікованих робітників;

– за рахунок досвіду роботи у галузі розширення асортименту продукції;

– використання коштів з чистого прибутку для проведення рекламної кампанії;

– в умовах посилення конкуренції збільшувати продаж ферментних препаратів, суппозиторіїв, пелетированих лікарських форм з метою захоплення більшої частки ринку;

– за рахунок посилення рекламної кампанії зменшити вплив конкуренції з боку іноземних постачальників.

На основі фінансового та стратегічного аналізів пропонуємо план дій для ПАТ «Лекхім»:

1) провести рекламну кампанію для збільшення обсягів продажу наявного асортименту продукції, для цього використати накопичений чистий прибуток;

2) за допомогою наявного досвіду роботи в галузі розширити канали збуту на міжнародних ринках, для цього:

– провести маркетингове дослідження найближчих ринків Європи та виявити необхідність поставки конкретного виду фармацевтичних препаратів;

– побудувати іноземні канали збуту;

– провести рекламну кампанію;

- випустити партію продукції для іноземного ринку;
- реалізувати виготовлену продукцію;
- отримати зворотній зв'язок від споживачів щодо продукції, а також фінансовий результат.

Висновки. Фармацевтична промисловість посідає значне місце в економіці України, оскільки є важливим сегментом національного ринку, вона відрізняється великою наукоємністю та розвинутою кооперацією. З метою ідентифікації чинників, які значно впливають або можуть вплинути на діяльність компанії на ринку, використовують PEST-аналіз, причому “P” – “political” – вивчення політико-правового клімату та його впливу на розвиток бізнесу; “E” – “economic” – аналіз економічних факторів діяльності; “S” – “social” – дослідження соціально-культурного середовища; “T” – “technological” – технологічні чинники розвитку бізнесу.

Подальший розвиток PEST-аналізу відбувається через введення п'ятої сили зовнішнього середовища, в результаті чого формується SLEPT (“Social” – соціальний, “Legal” – юридичний, “Political” – політичний, “Technological” – технологічний).

У статті SLEPT-аналіз набув практичного застосування для стратегічного дослідження фармацевтичних підприємств на прикладі ПАТ «Лекхім».

Загалом за умов політико-економічної нестабільності функціонування компаній фармацевтичної галузі ускладнюється. Загальною проблемою для всіх досліджених підприємств є законодавчі обмеження, що не дають змогу виготовляти деякі аналоги іноземної продукції. Причому виникають труднощі як для споживачів, так і для підприємств-виробників. Споживачі не можуть собі дозволити купити або купують за завищеними цінами іноземну продук-

цію, а виробники не мають можливості розширити асортимент своєї продукції, причому вартість товарів-замінників буде значно дешевшою. Відбувається падіння купівельної спроможності споживачів, що вибирають дешевші ліки-аналоги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лук'яненко О. Моделі аналізу середовища бізнес-діяльності ТНК / О. Лук'яненко, О. Пісна // Науковий вісник Полісся. – 2016. – С. 323–328.
2. Циганкова Т. Управління міжнародним маркетингом : [навч. посібник] / Т. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2001. – 132 с.
3. Міщенко А. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / А. Міщенко. – К. : ЦУЛ, 2004. – 336 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com/15800119/marketing/pest-analiz>.
4. Буднікевич І. Використання технології PEST-аналізу при формуванні стратегій розвитку суб'єктів регіональних ринків (на прикладі ринку юридичних послуг) / І. Буднікевич, Н. Тафій // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 225–235. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_5_30.
5. Андрійчук В. Економіка підприємств агропромислового комплексу : [підручник] / В. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/75415/agropromislovist/metodichni_pidhodi_analizu_otsinyuvannya_zovnishnogo_seredovischa_pidpriemstv/
6. Алексєєв О. Аналіз та співвідношення термінів «фармацевтична галузь» та «фармацевтична сфера» як об'єктів адміністративно-правової охорони / О. Алексєєв // Адвокат. – 2010. – № 8. – С. 39–42.
7. Офіційний сайт ПАТ «Лекхім» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lekhim.ua/uk>.
8. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://smida.gov.ua/db/participant/20029017>.
9. Держстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 658.8:631.15

Обозна В.В.

аспірант кафедри менеджменту в галузях АПК
Сумського національного аграрного університету

АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «ЗБУТ» ТА ЙОГО РОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стаття присвячена дослідженню сутності поняття «збут». Проаналізовано відмінність між поняттями «продаж», «реалізація» та «збут». На основі проведеного дослідження сформульовано авторське визначення збуту. Розглянуто його основні функції та цілі, обґрунтовано значення збуту та його роль для сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: збут, реалізація, продаж, продукція, функції збуту, сільськогосподарські підприємства.

Обозна В.В. АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «СБЫТ» И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена исследованию сущности понятия «сбыт». Проанализировано отличие между понятиями «продажа», «реализация» и «сбыт». На основе проведенного исследования сформулировано авторское определение сбыта. Рассмотрены его основные функции и цели, обоснованы значение сбыта и его роль для сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: сбыт, реализация, продажа, продукция, функции сбыта, сельскохозяйственные предприятия.

Obozna V.V. ANALYSIS OF THE CONCEPT OF "SALES" AND ITS ROLE IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

The article deals with the analysis of the notion of "sales". Was analyzed the difference between the terms "sales", "realization" and "distribution". Based on the analysis of this article was proposed the definition of the notion "sales". The basic function and goals of sales, as well as their importance and role for agricultural enterprises were considered.

Keywords: sales, realization, distribution, production, functions of sales, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Організація збуту в системі управління підприємством відіграє важливу роль, адже є досить трудомістким та багатостадійним процесом, від якого залежить, наскільки ефективно підприємство здійснює всю свою діяльність. Збут – це досить широке поняття, що складається з низки операцій щодо доведення продукції до споживача. Він може розпочатися ще до моменту вироблення продукції (пошук потенційних клієнтів, планування посіву тих культур, на які є більший попит, тощо). Сільськогосподарським підприємствам необхідно так організувати свою збутову діяльність, щоб в момент збору продукції не було ніяких затримок із транспортуванням, зберіганням та продажем. Відділ збуту повинен вчасно провести переговори щодо купівлі-продажу, укладання контрактів. Правильне визначення поняття «збут» зміцнить позиції підприємства на ринку та сприятиме плануванню діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі визначення поняття «збут» та його ролі в діяльності підприємства присвячена велика кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як, зокрема, Г.Дж. Болт, Ф. Котлер, П. Портер, Л.В. Балабанова, П.І. Белінський, В.О. Вертоградов, С.С. Гаркавенко, С.В. Мочерний, А.Л. Панкрухин, О.О. Шубін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищений інтерес науковців до цієї тематики, дослідження теоретичного аспекту збуту, особливо в агросфері, не втрачає своєї актуальності. Аналіз результатів наукових досліджень показав, що сьогодні єдиного підходу до визначення поняття «збут» не існує, кожен автор розглядає його по-різному, тому виникає проблема уточнення поняття, визначення чинників, які необхідно враховувати під час управління збутовою діяльністю на сільськогосподарських підприємствах.

Мета статті полягає в удосконаленні поняття «збут» та визначенні його ролі в системі управління сільськогосподарським підприємством. Досягнення мети зумовило необхідність вирішення таких завдань: розгля-

нути підходи різних авторів до визначення поняття «збут» та удосконалити його; визначити відмінність між категоріями «продаж», «реалізація» та «збут»; проаналізувати основні функції збуту та чинники, що необхідно враховувати під час управління збутом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження робіт вчених, які вивчають проблеми управління збутовою діяльністю, дали змогу зробити висновок, що не існує єдиного підходу до визначення категорії «збут».

Розглянемо різні підходи до визначення поняття «збут» різними авторами (табл. 1).

Взагалі існують декілька видів визначень стосовно категорії збуту [19]:

– перший вид визначень характеризує збут як контакти зі споживачами, формування і розвиток відносин з ними;

– другий вид визначень характерний для управлінського підходу, згідно з яким збутова діяльність ототожнюється з елементами маркетингу (планування, контроль, цінова політика);

– для третього виду визначень характерний наголос на обміні товару на гроші;

– четвертий тип враховує всі вищезазначені ознаки.

Збут в широкому розумінні – процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упакування і реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку. Збут у вузькому розумінні означає процес безпосереднього спілкування продавця й покупця, спрямований на отримання прибутку, а також такий, що вимагає знань, навичок і наявності певного рівня торговельної компетенції [20].

Отже, ми дійшли висновку, що не існує єдиного підходу до визначення поняття «збут», адже деякі автори ототожнюють його з поняттям «реалізація» чи «продаж», інші ж говорять, що він є однією з функцій маркетингу, існує також комплексний підхід до розуміння поняття, що включає в себе систему

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «збут»

Назва підходу	Автор	Термін	Визначення
Комплексний підхід	Л.І. Абалкін [1]	збут	процеси транспортування, складування, збереження, просування до оптових і роздрібних торговельних посередників товарів, а також їхня післяпродажна підготовка
	С.В. Мочерний [2]	збут	комплекс післявиробничих операцій, які здійснюють юридичні та фізичні особи з моменту виготовлення продукції до її продажу покупцю; до них належать доробка, сортування, фасування, пакування, транспортування, складування, зберігання, доставка до оптових та роздрібних покупців, продаж
	П.Г. Перерва [3]	збут	транспортування, складування, доробка, просування до оптових та роздрібних пунктів реалізації, передпродажна підготовка та безпосередньо продаж товару
Маркетинговий підхід	Ф. Котлер [4]	збут	лише вершина маркетингового айсбергу, лише одна з його небагатьох функцій
	А. Кус [5]	збут	сукупність маркетингових заходів та діяльності з продажу продукції
Процесний підхід	Л.В. Балабанова [6]	збут	діяльність щодо планування, втілення в життя і контролю за фізичним переміщенням матеріалів і готових виробів від виробників до споживачів з метою задоволення запитів споживачів і отримання прибутку
	П.І. Белінський [7]	збутова діяльність	сутність збутової діяльності в узагальненому розумінні полягає в тому, що це є процесом просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку
	Ф.В. Євдокимов [8]	збут	багатоступінчатий процес проходження товарів від виробника до споживача
	Т.І. Лук'янець [9]	збутова діяльність	процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку
Система відносин	Г.Дж. Болт [10]	продаж	особисте двостороннє спілкування, спрямоване на досягнення конкретних цілей, на отримання прибутку від збуту, що вимагає конкретних знань, навиків, рівня компетенції
	І.І. Ляшко [11]	збут	колективні зусилля щодо забезпечення продажу товарів оптовим покупцям, зміцнення відносин з ними і задоволенню їх потреб в послугах
	С.Дж. Грехем. [12]	збут	реалізація товарів чи послуг, перехід права володіння товаром з одних рук в інші, тобто момент продажу
Системний підхід	О.О. Брух [13]	збут	поступове переміщення, просування товарів (готової продукції) до подальшого елементу збутового ярусу на основі маркетингової стратегії, а також налагодження відносин з покупцями і продаж товарів на основі задоволення потреб населення
	С.С. Гаркавенко [14]	збут	організація мережі для ефективного продажу виготовленої продукції
	О.О. Шубін [15]	розподіл чи збут	або, як часто називають цей процес, товарорух від виробника до споживача, покликаний сприяти перетворенню виробленої продукції на гроші шляхом обміну; розподіл є системою різномірних взаємозалежних елементів, що забезпечують просторове переміщення готової продукції від виробника до споживача
Структурний підхід	В.О. Вертоградов [16]	збут або збутова діяльність	сукупність стратегічних рішень у сфері продажу; однак водночас наголошує на тому, що стратегія продаж і стратегія продажі – це різні речі, адже продаж є сукупністю послідовних дій по відношенню до конкретного покупця
	П.А. Орлов [17]	збут	найважливіша складова частина комерційної діяльності підприємства, що пов'язана з прийняттям виробничих, фінансових, мотиваційних та інших рішень
Функціональний підхід	А.Н. Азриліан [17]	збут	реалізація готової продукції; функція підприємства з продажу продукції, що включає логістику, взаємини з зовнішньою збутовою мережею і налагодження відносин з покупцями
	Т.І. Притиченко [18]	збутова діяльність	сукупність всієї функціональної діяльності, яка здійснюється після завершення виробничої стадії (по закінченню виготовлення продукції) до безпосереднього продажу товару покупцю, доставки його споживачу й після продажного обслуговування

взаємовідносин виробника зі споживачем, процеси транспортування, складування, збереження та післяпродажне обслуговування.

Ми вважаємо, що збут – це господарська діяльність підприємства, що включає в себе комплекс заходів щодо доведення виробленої продукції до споживачів в певні строки з мінімальними затратами з урахуванням ресурсної обмеженості та швидких змін умов середовища, спрямована на максимальне задоволення попиту та збільшення прибутковості у довготривалому періоді.

Оскільки багато науковців ототожнюють поняття «продаж», «реалізація» та «збут» що є, на нашу

думку, не зовсім коректним, доцільно дати визначення цих понять.

Щодо терміна «реалізація», то А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк [21] вважають, що це – продаж вироблених чи перепробуваних товарів і послуг з одержанням грошового виторгу. У процесі реалізації підприємство здійснює витрати на транспортування, а також інші витрати, пов'язані зі збутом. Ці витрати називаються позавиробничими. Вони є складовою повної собівартості реалізованої продукції.

На думку П.А. Лайка та Ю.І. Ляшенка [22], реалізація продукції – це кінцева стадія кругообігу засобів підприємства, яка вказує на завершення про-

цесу виробництва й доведення продукції до споживача. Рух товарів і коштів створює основу економічних відносин між постачальниками, посередниками та покупцями.

Під терміном «продаж» А.Б. Борисов [23] розуміє передачу товару іншій особі в обмін на гроші.

О.В. Фоміна вважає, що «реалізація» й «продаж» – терміни, що стосуються однієї і тієї самої події з тією лише різницею, що реалізація є процесом відчуження активу, що триває у часі, а продаж трактується як власне момент відчуження, передавання прав власності на актив [24].

Отже, можемо констатувати, що поняття «продаж» є кінцевою стадією реалізації (передача права власності на продукцію та отримання за неї грошової компенсації), а реалізація є складовим елементом збуту, його заключним етапом.

Для того щоб визначити роль збутової діяльності в управлінні підприємством, необхідно визначити її мету, функції та цілі.

Метою збутової діяльності сільськогосподарського підприємства можемо вважати вчасну реалізацію продукції за вигідними цінами та збалансування відносин між виробником та покупцем.

Цілі збутової діяльності мають виходити з місії підприємства, бути кількісно вимірними та обмеженими в часі. Пріоритетне значення при цьому повинні мати стратегічні цілі. Однак на практиці стратегічних цілей збуту часто не встановлюють, тому в умовах ринкової економіки підприємствам необхідно спрямовувати свою управлінську діяльність у сфері збуту на стратегічну перспективу [25].

У процесі збуту сільськогосподарської продукції підприємства ставлять перед собою такі цілі [13]:



Рис. 1. Ключові фактори, що впливають на збут продукції

Джерело: розроблено автором

- максимальне задоволення запитів споживачів;
- забезпечення високої якості, конкурентоспроможності та надійності продукції;
- налагодження високоєфективної системи розподілу;
- досягнення незламних позицій в умовах жорсткої конкурентної боротьби;
- отримання максимального зиску (прибутку) в поточному періоді, а також забезпечення реверсів (гарантій) його одержання в майбутньому.

Збутова діяльність сільськогосподарського підприємства пов'язана з реалізацією комплексу завдань [26]: аналіз та прогнозування обсягів відвантаження сільськогосподарської продукції різним категоріям споживачів (велико-, середньо- та дрібнооптовим); вивчення кон'юнктури ринків; SWOT-аналіз конкурентів та споживачів; розробка планів збуту сільськогосподарської продукції та стратегічних програм маркетингової діяльності; оформлення заявок на поставку продукції та визначення умов оплати; укладання договорів на поставку сільськогосподарської продукції велико-, середньо- та дрібнооптовим споживачам; розробка методики вибору раціональних каналів збуту; облік та аналіз витрат на збут; контроль сплати за відвантажене продукції споживачам.

Аналізуючи поняття «збут» та його роль в діяльності підприємства, необхідно проаналізувати основні функції збуту. До них відносяться [27]:

- транспортування (будь-які дії з переміщення товарів від їх місця виробництва до суб'єктів економічної діяльності);
- «поділ» (будь-які дії щодо забезпечення доступності товарів у кількості та формі, відповідних потребам користувача зовнішнього ринку);
- зберігання (будь-які дії щодо забезпечення доступності товарів у момент покупки або використання у належній якості);
- сортування (будь-які дії зі створення наборів, спеціалізованих або взаємодоповнюючих товарів, які адаптовані до ситуацій споживання);
- встановлення контакту (будь-які дії, які полегшують доступ до численних груп споживачів);
- інформування (будь-які дії, які підвищують знання потреби ринку та умов конкурентного обміну).

Окрім виконання цих базисних функцій, можуть надаватися додаткові послуги, такі як швидкість постачання, обслуговування чи видача гарантій.

Під час планування збутової діяльності досить важливо визначати ключові фактори, що впливають на збут (рис. 1), це необхідно для того, щоб дослідити можливий вплив на майбутню збутову діяльність.

Під час дослідження факторів впливу на збут продукції ми стикаємося з різними підходами, а отже, це є неповним переліком. Цей список можна уточнювати, нами було не названо ще такі фактори, як міжнародні, політичні, соціальні, технічні, юридичні, галузеві, демографічні, рівень економічної культури, зв'язки з підрозділами підприємства, маркетингова стратегія та інші внутрішні фактори управління.

Висновки. В сучасних умовах під час зростання насиченості ринку і посилення конкуренції між товаровиробниками управління збутовою діяльністю стає одним з найважливіших умов ефективного господарювання сільськогосподарськими підприємствами. Тому визначення поняття «збут» є досить актуальною темою. Необхідність адекватного реагування на зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища змушують управлінців формувати ефективну систему збуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ніколаєнко В.І. Аналіз поняття «збут» / В.І. Ніколаєнко // Сучасна парадигма ефективного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/18318/1/737.pdf>.
2. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія : у 3 т. / ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 2000. – 864 с.
3. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительных предприятиях / П. Г. Перерва. – Х. : Основа, 1993. – 288 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Ростинтер, 1996. – 704 с.
5. Кус А. Основы маркетингу / А. Альфред ; пер. з нім. А.Ф. Павленко, В.П. Пилипчук. – К. : Нічлава, 1999. – 224 с.
6. Балабанова Л.В. Маркетинг : [підручник] / Л.В. Балабанова. – Донецьк, 2002. – 562 с.
7. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій : [підручник] / П.І. Белінський. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
8. Евдокимов Ф.В. Азбука маркетинга / Ф.В. Евдокимов, В.М. Гавва. – М. : Высшая шк., 1998. – 432 с.
9. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : [навч.-метод. посібник] / Т.І. Лук'янець. – К. : Вид-во КНЕУ, 2002. – 272 с.
10. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г.Дж. Болт ; пер. с англ. ; научн. ред. Ф.А. Крутиков. – М. : Экономика, 2005. – 271 с.
11. Ляшко І.І. Застосування комерційно-посередницького менеджменту у маркетинговій політиці розподілу / І.І. Ляшко // Маркетинг підприємств та територій : зб. наук. праць. Сер. Економіка. – Т. IX. – Вип. 112. – Донецьк : Донецький держ. ун-т управління, 2008. – С. 240–247.
12. Грехем С.Дж. Учитесь эффективно продавать и управлять сбытом / С.Дж. Грехем. – К. : Внешторгиздат, 1992. – 176 с.
13. Брух О.О. Теоретичні проблеми збуту продукції сільського господарства / О.О. Брух // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка : зб. наук. пр. – Вип. 112. Економічні науки. – Х. : ХНТУСГ, 2011. – С. 140–145.
14. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко. – 5-те вид. доп. – К. : Лібра, 2007. – 720 с.
15. Промисловий маркетинг : [навч. посіб.] / [О.О. Шубин, О.М. Азарян, Б.З. Воробійов та ін.] ; за ред. О.О. Шубіна. – К. : НМЦВО МОН України ; Студцентр, 2002. – 432 с.
16. Вертоградов В.А. Управление продажами / В.А. Вертоградов. – 20-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 240 с.
17. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрями розвитку : [монографія] / [П.А. Орлов, Г.О. Холодний, М.А. Борисенко та ін.]. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 232 с.
18. Притиченко Т.І. Комерційна діяльність підприємств / Т.І. Притиченко, В.М. Щетинін. – Х. : Харківський нац. економічний ун-т, 2010. – 320 с.
19. Терент'єва Н.В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством / Н.В. Терент'єва // Ефективна економіка. – 2016. – № 2. – С. 44–52.
20. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємства : [монографія] / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – Донецьк : ДонПУЕТ, 2009.
21. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
22. Лайко П.А. Фінанси АПК : [навч. посіб.] / П.А. Лайко, Ю.І. Ляшенко. – К. : ДІА, 2000. – 225 с.
23. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
24. Сливка Я.В. Проблематика використання термінів «продаж», «реалізація», «збут» / Я.В. Сливка // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2011. – Вип. 2 (20). – С. 434–447.
25. Янишин Я.С. Удосконалення організації управління збутом продукції в агропідприємстві / Я.С. Янишин, Ю.П. Кашуба // Економіка АПК. – 2013. – № 9. – С. 67–70.
26. Трушкіна Н.В. Напрями вдосконалення управління збутовою діяльністю вугільних підприємств / Н.В. Трушкіна // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 3. – С. 194–199.
27. Ключник А.В. Теоретичний аналіз поняття збуту та його функцій / А.В. Ключник, І.О. Білозерцева // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – Вип. 6 (2). – С. 188–191.

УДК 339.13

Окрепкий Р.Б.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету***Мигаль О.Ф.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету*

РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МАСОВОЇ КАСТОМІЗАЦІЇ У СФЕРІ ПОСЛУГ

У статті обґрунтовано сутність концепції масової кастомізації, виявлено особливості її реалізації у сфері послуг. Здійснено порівняльну характеристику формування концепції кастомізації у сфері послуг з її реалізацією під час розроблення товарів. Розглянуто класифікацію концепції масової кастомізації. Сформовано процес реалізації концепції масової кастомізації у сфері послуг відповідно до її основних видів.

Ключові слова: концепція масової кастомізації, сфера послуг, парадигма маркетингу, споживач, персонал.

Окрепкий Р.Б., Мигаль О.Ф. РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ МАССОВОЙ КАСТОМИЗАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

В статье обоснована сущность концепции массовой кастомизации, выявлены особенности ее реализации в сфере услуг. Осуществлена сравнительная характеристика формирования концепции кастомизации в сфере услуг с ее реализацией при разработке товаров. Рассмотрена классификация концепции массовой кастомизации. Сформирован процесс реализации концепции массовой кастомизации в сфере услуг в соответствии с ее основными видами.

Ключевые слова: концепция массовой кастомизации, сфера услуг, парадигма маркетинга, потребитель, персонал.

Окрепкий Р.Б., Мигаль О.Ф. REALIZATION OF THE CONCEPT OF MASS CUSTOMIZATION IN THE SERVICE SECTOR

The article substantiates the essence of the concept of mass customization, the peculiarities of its implementation in the service sector are revealed. The comparative characteristic of the formation of the concept of customization in the service sector and in the development of goods is carried out. The classification of the concept of mass customization is considered. The process of implementation of the concept of mass customization in the service sector according to its main types has been formed.

Keywords: concept of mass customization, service sector, marketing paradigm, consumer, personnel.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах підприємства з метою формування лояльності споживачів та зміцнення своїх позицій на ринку намагаються сформулювати персоналізований підхід до кожного клієнта, що передбачає детальне вивчення їхніх потреб та бажань, розробку товарів та послуг під їхні запити, можливість коригування покупцями окремих пропозицій підприємства. Такий підхід лежить в основі концепції масової кастомізації, запровадження якої вимагає від підприємств широкої адаптації своєї діяльності під потреби окремих цільових сегментів та ефективного розподілу всіх наявних ресурсів.

Особливо актуальним є питання реалізації концепції масової кастомізації у сфері послуг, яке сьогодні є ще недостатньо вивченим та дослідженим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі маркетингової діяльності, зокрема, у сфері послуг присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед них можна виокремити А. Войчак, Е. Гамессона, К. Гронроса, Д. Джоббера, П. Друкера, І. Калачова, К. Келлера, К. Кларка, А. Костюченка, Ф. Котлера, Т. Примак, А. Румянцева та інших науковців. Автори у своїх працях характеризують сутність та напрями розвитку сфери послуг, окреслюють особливості маркетингу послуг та визначають ефективні шляхи його реалізації.

Питання масової кастомізації висвітлені в працях Д. Андерсона, С. Девіса, В. Брежнєвої, А. Камрані, Е. Новаторова, Дж. Пайна, Ф. Піллера, Г. Фрідріха, Ч. Чандра, Н. Чухрай та інших. У своїх працях науковці визначають сутність масової кастомізації, розглядають можливості її реалізації та основні переваги її запровадження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в сучасній науковій літературі ще

недостатньо приділено уваги концепції масової кастомізації у сфері послуг, де процес виробництва та споживання продуктів має свої особливості, а тому потребує детального вивчення для виявлення напрямів ефективної реалізації зазначеної концепції в діяльності підприємств.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо ефективної реалізації концепції масової кастомізації у сфері послуг. Означена мета передбачає виконання таких завдань, як обґрунтування сутності концепції масової кастомізації, виявлення її особливостей під час реалізації у сфері послуг, характеристика класифікації концепції масової кастомізації та визначення етапності процесу реалізації концепції масової кастомізації у сфері послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковій літературі автори по-різному підходять до трактування сутності масової кастомізації, розглядаючи її і як стратегію, і як загальну концепцію маркетингу. Так, російський вчений Е. Новаторов розглядає масову кастомізацію як одну із стратегій щодо вибору цільового ринку серед стратегій масового, концентрованого та диференційованого маркетингу, ототожнюючи її таким чином зі стратегією індивідуального маркетингу [1, с. 210]. Таке саме твердження можна знайти і в працях вітчизняних науковців. Наприклад, в працях А. Болотної зазначається, що індивідуалізація, або кастомізація, є концепцією, за якої компанія не відзначає для себе переваги кожного клієнта, але замість цього дає клієнтам можливість налаштувати та змінити товар, створити продукт відповідно до власних смаків [2, с. 20].

У праці С. Ткачук зазначається, що ця стратегія полягає в поєднанні масового виробництва з індивідуальним підходом, тому й отримала

назву масової кастомізації (від англійського слова “customization” – «орієнтація на споживача»). Ефект масштабу та економія умовно-постійних витрат при цьому досягаються за рахунок масового виробництва, а ефект індивідуального підходу – за рахунок комплектації стандартизованого товару додатковими елементами на замовлення споживача. При цьому вартість роботи та матеріалів, які використовуються для індивідуального замовлення, сплачує сам споживач на умовах передоплати [3].

У працях В. Брежневої пояснено, що кастомізація в загальноживаному сенсі – це адаптація наявного продукту під конкретного споживача. А масова кастомізація – виробництво продуктів і послуг для вузької аудиторії з урахуванням її інтересів і вимог [4].

Проте багато науковців не ототожнюють концепцію масової кастомізації зі стратегією індивідуального маркетингу, визначаючи певні розбіжності між ними.

На нашу думку, індивідуальний маркетинг і концепція масової кастомізації мають певні відмінності. Під індивідуальним маркетингом зазвичай розуміють розробку окремих маркетингових комплексів щодо реалізації товарів і послуг для кожного окремого споживача [5]. Тобто це – процес адаптації окремих товарів під смаки покупців, який конкретне підприємство планує самостійно, акцентуючи при цьому увагу на використанні різноманітних інструментів маркетингу. Водночас під концепцією масової кастомізації розуміють активне залучення покупця у процес виробництва товару чи послуги з можливістю внесення змін у його вигляд чи спосіб споживання. Таким чином, в першому випадку підприємства намагаються готовий товар пристосувати до потреб цільової аудиторії, формуючи для цього різноманітні маркетингові комплекси і спонукаючи покупця до купівлі, а в другому випадку – разом зі споживачем виготовити цей товар. Отже, концепцію масової кастомізації можна вважати вдосконаленою і більш новою формою індивідуального підходу до покупців.

Першим ґрунтовно дослідив проблему та обґрунтував сутність масової кастомізації Джозеф Пайн у своїй книзі “Mass customization: The new frontier in business competition” (1993 р.). За твердженням автора, цей термін вперше був використаний дослідником Стеном Девісом [6].

На думку дослідників, кастомізація (від англ. “to customize” – «налаштовувати, змінювати щось, роблячи більш прийнятним під потреби конкретного споживача») – індивідуалізація продукції під замовлення конкретних споживачів шляхом внесення конструктивних або дизайнерських змін (зазвичай на кінцевих стадіях виробничого циклу). Наприклад, нанесення малюнка на придбану в інтернет-магазині футболку за замовленням покупця або виготовлення весільного торта з вітальним написом [7].

Масова кастомізація – виробництво товарів із заздалегідь передбаченою можливістю щось в них змінити з урахуванням бажань конкретних споживачів. На нашу думку, «масовість» в цьому випадку розглядається як можливість комплексного охоплення процесу виробництва значної кількості товарів чи послуг під конкретні уподобання окремих покупців. Основне завдання кастомізації при цьому полягає у створенні у споживача відчуття, що товар створено особисто для нього і задовольняє його особисті потреби.

Стратегію масової кастомізації як нову концепцію маркетингу вперше ввела в свою діяльність компанія “Dell” – один з лідерів на ринку комп’ютерного забезпечення. Після злиття компаній “Compaq” і

“Hewlett Packard” їх сукупний дохід в два з половиною рази перевищив дохід компанії “Dell”, водночас їх прибуток склав всього 40% рівня прибутку компанії “Dell”. Експерти вважають, що досягнути подібного рівня рентабельності компанія “Dell” змогла завдяки першості у використанні стратегії масової кастомізації [8].

Ідеєю масової кастомізації сьогодні вже пронизана діяльність практично всіх передових компаній. Поширенню цього підходу значно сприяв розвиток CRM-технологій [4].

На думку відомого науковця й фахівця з маркетингу Ф. Котлера, для створення прибуткового бізнесу підприємствам сьогодні недостатньо класичного сегментування ринку, крім цього, необхідні дієві альтернативи йому, які якраз можуть бути успішно втілені у масовій кастомізації. Тому, за твердженням науковців, кастомізацію можна вважати одним з напрямів нової парадигми маркетингу початку XXI століття, яка повинна базуватися на трансформованій технології сегментації ринків [9].

Особливо новітньою ця концепція є для сфери послуг, яка має свої особливості під час її реалізації. Варто зазначити, що сфера послуг є важливим сектором економіки розвинутих індустріальних країн та займає все більш стійкі позиції у світовому господарстві. Для багатьох країн характерними є тенденції збільшення обсягів виробництва послуг, зростання доходів від сервісної діяльності, зростання зайнятості в цій сфері, загострення конкуренції, збільшення експорту та імпорту послуг. Зміни, які відбуваються в сервісному секторі у світовому масштабі, настільки суттєві, що сучасну економіку визначають як «сервісну», або «економіку послуг» [10].

Проблема застосування стратегії кастомізації в сфері послуг обумовлена характеристиками послуги як продукту. Послуга є нематеріальною, адже вона виготовляється і споживається в один і той самий час і, як правило, надається персоналом підприємства. При цьому всю «складність» стратегії кастомізації, або індивідуального підходу до клієнта, відчуває перш за все персонал підприємства, від якого залежить, підтвердилися очікування клієнта в процесі контакту з організацією чи ні [1, с. 211].

Для означення особливостей реалізації концепції масової кастомізації у сфері послуг розглянемо її основні характеристики порівняно з концепцією масової кастомізації товарів (табл. 1).

Як видно з табл. 1, реалізація концепції масової кастомізації у сфері послуг має свої особливості, які необхідно враховувати під час формування загальної стратегії маркетингу підприємства.

В науковій літературі виділяють декілька підходів до класифікації кастомізації, найбільш поширений з яких передбачає поділ кастомізації на такі основні види [11, с. 2].

1) *Експертна кастомізація* – найбільш складний вид кастомізації, за якого змінюється весь продукт на основі експертної думки виробника про те, що найкращим чином підійде споживачу; такий підхід є і найбільш витратним, який приводить до найвищої націнки на товар.

2) *Модульна кастомізація* – більш проста стратегія, яка дає змогу споживачу замовити досить індивідуалізований товар; масова кастомізація при цьому розбиває процес створення продукту на модулі, щоб створювати різні його фінальні конфігурації; за ефективною організації виробництва модульна кастомізація дає змогу підтримувати ціни на рівні масового товару, що є досить суттєвою перевагою.

Відмінність цих двох підходів полягає в тому, що в другому випадку споживач самостійно вибирає необхідні йому компоненти для виробництва товару.

3) *Косметична кастомізація* – це такий вид кастомізації, який пов'язаний із зовнішніми змінами або самого продукту, або його упаковки.

Інші науковці виділяють *горизонтальну* та *вертикальну* кастомізацію. Під горизонтальною кастомізацією розуміють модифікацію продуктів з однакових, знеособлених комплектуючих. А під вертикальною – унікальний продукт з унікальних «комплектуючих», створених спеціально і вперше під конкретного клієнта [12]. Вертикальна кастомізація є досить складною, затратною, але і найбільш ефективною.

Проте, на нашу думку, розглянуті види класифікації масової кастомізації зорієнтовані більшою мірою на виробництво товарів і можуть бути незрозумілими під час реалізації послуг. Для сфери послуг, на нашу думку, доцільно виділити часткову та повну кастомі-

зацію. Така класифікація найбільш повно розкриває сутність кастомізації у сфері послуг, оскільки показує, що процес кастомізації у сфері послуг може бути повним, тобто охоплювати всі етапи створення і реалізації послуги, або ж частковим, тобто з охопленням лише певного етапу цього процесу.

Етапність реалізації часткової та повної кастомізації у сфері послуг можна відобразити таким чином (рис. 1).

Як можна побачити з рис. 1, першим етапом під час реалізації часткової кастомізації є формування пропозиції персоналом, а потім – залучення клієнта, який і формує бажаний кінцевий продукт для власного споживання. Прикладом застосування цього виду кастомізації може бути будь-який туристичний продукт, повністю ще не сформований, але запропонований покупцю з можливістю його коригування під власне бажання (набір необхідних додаткових послуг, умови оплати, умови проживання, час і спо-



Рис. 1. Процес реалізації концепції масової кастомізації у сфері послуг

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Порівняльна характеристика концепції масової кастомізації під час реалізації товару і послуги

Товар	Послуга
<ul style="list-style-type: none"> – споживач формує або ж модифікує фізичні атрибути товару (дизайн, упаковка, колір, смак тощо); – можливі різні комбінації товару, що можуть задовольнити потребу покупця; – можливість оцінити готовий виріб ще до процесу споживання, а в разі негативного сприйняття споживачем знову модифікувати його; – основна відповідальність за реалізацію концепції масової кастомізації лежить на виробничому персоналі; – товар є віддільним від персоналу і споживача; – оплата за товар під замовлення зазвичай здійснюється авансом; – неможливо застосувати повну кастомізацію, особливо до технологічних товарів (наприклад, коли споживач хоче повністю сформувати товар, включаючи його окремі деталі, за частини, сировину тощо; компанії не будуть готові до таких дій; як правило, вони пропонують основу, а вже споживач наповнює її). 	<ul style="list-style-type: none"> – споживач формує або ж модифікує складові послуги (місце, час, підбір персоналу для здійснення послуги тощо); – як правило, різновидність однієї послуги є обмеженою; – послуга оцінюється лише в процесі споживання, а в разі її неправильної реалізації повторити процес послуги в багатьох випадках практично неможливо; – основна відповідальність за реалізацію концепції масової кастомізації лежить на обслуговуючому персоналі; – послуга є невіддільною від персоналу і споживача; – під час купівлі послуги не обов'язково здійснювати передоплату; – в деяких випадках можлива повна кастомізація послуги.

Джерело: розроблено авторами

сіб поїздки тощо). Або ж послуги закладів громадського харчування, які покупець може підлаштувати під свій смак (заздалегідь сформоване меню, бажання музичного супроводу, розробка різноманітних шоу-програм тощо).

За повної кастомізації споживача одразу залучають в процес формування послуги, відбувається його тісна взаємодія з персоналом для кращого виявлення його потреб і бажань. Наприклад, під час купівлі туристичного продукту споживач повністю формує його самостійно, доводячи до відома персоналу про бажані умови його споживання. Або ж, наприклад, купуючи послуги в спортивному клубі, споживач теж може повністю сформулювати для себе «бажаний товар» (самостійна розробка програми тренувань, вибір спортивного обладнання, визначення днів і періоду занять спортом тощо).

Загалом від провадження концепції масової кастомізації підприємства одержують низку переваг, які полягають, на нашу думку, в тому, що:

- вся діяльність підприємства зорієнтована виключно на споживача, на його потреби та бажання;
- споживач стає не просто покупцем для підприємства, але й партнером;
- споживач є генератором ідей товарної пропозиції;
- активне залучення споживача в процес виробництва робить процес споживання більш ефективним;
- за допомогою концепції масової кастомізації підприємства не розпоршують власні зусилля та ресурси на «небажані» складові певної послуги, а концентруються виключно на вподобаннях споживача;
- споживач здебільшого готовий платити вищу ціну за бажану послугу, сформовану самостійно, а це є запорукою зростання прибутків.

Проте, використовуючи концепцію масової кастомізації, потрібно пам'ятати і про певні недоліки чи труднощі, які можуть виникнути під час її реалізації і заважатимуть успішному втіленню даної концепції в діяльності підприємств. Ті компанії, які прагнуть зорієнтувати свою діяльність на концепцію масової кастомізації, повинні перш за все забезпечити необхідну організаційну структуру на власному підприємстві, сформулювати спеціальні проектні та управлінські групи з реалізації зазначеної концепції, володіти усіма необхідними ресурсами для своєчасного реагування на будь-які запити клієнтів.

До того ж запорукою успішної реалізації концепції масової кастомізації у сфері послуг є й обслуговуючий персонал, від якого залежить задоволення споживачів та їхнє бажання взаємодіяти з підприємством. Тому під час реалізації цієї концепції необхідно ефективно працювати з власним персоналом, навчати та мотивувати його.

Висновки. Таким чином, реалізація концепції масової кастомізації у сфері послуг має свої особливості, які спрямовані на вирішення конкретних завдань в процесі обслуговування клієнтів і задоволення їхніх потреб найкращим чином. Масова касто-

мізація – це процес адаптації певних товарів і послуг під смаки та вподобання конкретної цільової аудиторії з можливістю активного залучення покупців в процес створення бажаної пропозиції.

Означені види кастомізації у сфері послуг формують загальне уявлення про процес її реалізації та визначають основні стратегічні орієнтири діяльності підприємства. Від провадження концепції масової кастомізації у сфері послуг підприємства одержують низку переваг, які допомагають їм досягнути бажаної позиції на ринку.

Перспективами подальших досліджень в цьому напрямі є уточнення класифікації масової кастомізації у сфері послуг й обґрунтування процесу її реалізації залежно від виду послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новаторов Э. Методы разработки стратегии кастомизации в сфере услуг / Э. Новаторов // Клиентинг и управление клиентским портфелем. – 2014. – № 3 (11). – С. 208–215.
2. Етичність масового використання індивідуального маркетингу в боротьбі за лояльність споживачів / [О. Болотна, А. Бабошко, Д. Бушля] // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 10. – Ч. 1. – С. 19–22.
3. Ткачук С. Сучасні маркетингові підходи до індивідуалізації товарів та послуг / С. Ткачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/21017/1/masscast.pdf>.
4. Брежнева В. Кастомизация как новая парадигма управления маркетингом / В. Брежнева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vestnik.bukep.ru/articles_pages/articles/2012/2012-1/Articles_322-329.pdf.
5. Індивідуальний маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Індивідуальний_маркетинг.
6. Шарко В. Кастомізація як напрям підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства / В. Шарко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/116.pdf>.
7. Предложения со словом «кастомизация» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://kartaslov.ru/предложения-со-словом/кастомизация>.
8. Массовая кастомизация [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.sale/besplatno_menedjment/massovaya-kastomizatsiya.html.
9. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей (Lateral Marketing) / Ф. Котлер, Ф. Триас де Без. – СПб. : Нева, 2004. – 192 с.
10. Пугачевська К. Сфера послуг в Україні: особливості розвитку та стратегічні перспективи / К. Пугачевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/18-2016/12.pdf>.
11. Anderson D.M. Build-to-Order & Mass Customization, the Ultimate Supply Chain and Lean Manufacturing Strategy for Low-Cost On-Demand Production without Forecasts or Inventory / D.M. Anderson. – CIM Press, 2008. – 520 p.
12. Макарова О. Кастомизация как направление повышения эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия / О. Макарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.science-bsea.narod.ru/2009/ekonom_2009_2/makarova_kastom.htm.

УДК 338.242.2

Орлова-Курилова О.В.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри менеджменту, статистики та економічного аналізу
Луганського національного аграрного університету, м. Харків***ДЕТЕРМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СИСТЕМОЇ КРИЗИ**

У статті висвітлено детермінанти інноваційної діяльності в умовах кризових явищ. Визначено, що криза та інноваційна діяльність є взаємопов'язаними та взаємообумовлюючими тенденціями. З'ясовано, що кризові явища в системі позначаються не лише негативними наслідками. Зокрема, кризи можуть розглядатися як прогресивні явища, що руйнують старі неефективні структури і є рушійними каталізаторами для розвитку нової системи. Доведено, що інноваційну діяльність слід підпорядковувати просторовому розміру циклів еволюційної системи, а також планувати відповідно до фазової моделі саморозвитку системи.

Ключові слова: інноваційна діяльність, наука, технологія, криза, екстерналії, інтерналії, синергія, флуктуація, креативне руйнування, підривні технології.

Орлова-Курилова О.В. ДЕТЕРМИНАНТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМОГО КРИЗИСА

В статье освещены детерминанты инновационной деятельности в условиях кризисных явлений. Определено, что кризис и инновационная деятельность являются взаимосвязанными и взаимнообуславливающими тенденциями. Выяснено, что кризисные явления в системе приводят не только к негативным последствиям. В частности, кризисы могут рассматриваться как прогрессивные явления, которые разрушают старые неэффективные структуры и являются движущими каталізаторами для развития новой системы. Доказано, что инновационную деятельность следует подчинять пространственному размеру циклов эволюционной системы, а также планировать соответственно фазовой модели саморазвития системы.

Ключевые слова: инновационная деятельность, наука, технология, кризис, экстерналии, интерналии, синергия, флуктуация, креативное разрушение, подрывные технологии.

Orlova-Kurilova O.V. DETERMINANTS OF INNOVATION IN SYSTEMIC CRISIS

The article highlights the determinants of innovative activity in the context of crisis phenomena. It is determined that the crisis and innovation activity are interrelated and mutually conditional trends. It was found out that the crisis phenomena in the system lead not only to negative consequences. In particular, crises can be seen as progressive phenomena that destroy old inefficient structures and are the driving catalysts for the development of a new system. It is proved that innovative activity should be subordinated to the spatial size of the cycles of the evolutionary system and to plan accordingly the phase model of the system's self-development.

Keywords: innovative activity, science, technology, crisis, externalities, internalities, synergy, fluctuation, creative destruction, subversive technologies.

Постановка проблеми. Інновації є ключовою рушійною силою економічного розвитку та зростання добробуту населення. Наука, технологія та інновації все більше визначають макроекономічні показники, забезпечують нові можливості працевлаштування та підвищують конкурентоспроможність територій. Інновації є основним джерелом конкурентних переваг, особливо в умовах мінливого зовнішнього оточення, де технологічні зміни та лібералізація торгівлі постійно збільшують можливості для економічної взаємодії. Особливо важливим питанням сучасності є розширення інноваційної діяльності в період загострення протиріч в політичній та соціально-економічній системі, які запускають тенденції кризових явищ в національній економіці.

Військові дії на сході України, загарбницька експансія Російської Федерації та неефективна політика державного управління призвели до вичерпання чинників екстенсивного економічного зростання, що терміново вимагає формування інноваційної стратегії шляхом повного реформування та перезавантаження господарської системи управління. Причому таке перезавантаження повинно відбуватися з урахуванням припущень, що майбутній сталий економічний розвиток буде залежати від внутрішніх інноваційних ресурсів та оптимізації заощаджень, а не від необмеженого постійного вільнодоступного іноземного фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії інновацій та особливості інноваційної діяльності в умовах криз досліджували закордонні та вітчизняні вчені, такі як, зокрема, О.І. Амоша, Ф.М. Агійона, Ю.М. Бажал, Т.В. Бова, В.Д. Бондарчук, Б.В. Буркинський, А.П. Гречан, С.Ю. Глазьев,

П. Друкер, Я.А. Жаліло, П.Н. Завліна, С.Д. Ільєнкова, М.І. Крупка, О.О. Лапко, М.О. Кондратьєва, А. Кляйнкнехт, Я. Кука, Р. Купер, Д.С. Львов, П. Майєрс, Х. Менш, К. Опенлендер, О. Пригожин, П. Ромер, Б. Санто, В.П. Семиноженко, М.Є. Скиба, Р. Солоу, Б. Твісс, М. Хаммер, П. Хоувітт, К. Фрімен, Й. Шумпетер, В.В. Юхновський, А.І. Яковлев.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Тобто сьогодні створено потужну наукову базу для формування напрямів інноваційної діяльності та підвищення інноваційної складової національної економіки в період криз. Водночас багато аспектів цієї проблематики потребують постійного оновлення та удосконалення теоретико-методологічної основи з урахуванням сьогодення.

Мета статті полягає у формуванні теоретичних та практичних основ впровадження індикативних детермінант інноваційної діяльності в умовах системної кризи з урахуванням наявних екстерналій та інтерналій, що задають тренд сучасного розвитку національної економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішні високорозвинені держави – це держави, які активно реалізують інноваційний шлях еволюційного розвитку, за рахунок чого вдало адаптуються до викликів та можливостей швидко мінливої та не завжди сприятливої світової економіки.

Інновації – це ризикована діяльність, де зазвичай важко передбачити результат. Рівень ризику, потреба у залученні інновацій та інвестицій залежать від точки біфуркації на картині життєвого циклу країни. Інтуїція, внутрішні передчуття та рівень професіоналізму управління здатні реалізувати задумані інноваційні наміри. Слід враховувати, що кризу

можна охарактеризувати як основу майбутнього зростання та ключову можливість сприяння розвитку інноваційної економіки, основаної на знаннях. Таким чином, нова посткризова парадигма розвитку повинна знайти своє адекватне відображення в пакетах інноваційних стимулів, особливо в часи хаотизації та ліквідації старих неефективних господарських систем.

Усталена еволюційна парадигма світу доводить, що розвиток глобальних економік, господарських систем, держав тощо відбувається нерівномірними циклами. По східних спіралях відбувається зародження нових організацій, які синергетично пов'язані між собою. Водночас наближення до точки біфуркації сприяє підсиленню турбулентності і дезорганізованості, збільшенню внутрішніх негараздів та протиріч, флуктуація яких обов'язково призводить до системної кризи через втрату єдності.

Вважаємо, що інноваційну діяльність слід підпорядковувати просторовому розміру циклів еволюційної системи та планувати відповідно до фазової моделі саморозвитку системи (рис. 1).

Відповідно до рис. 1 еволюція системи відбувається в просторовому прискореному циклічному режимі. По осі абсцис зображена еволюційна просторова характеристика параметричної системи, що визначається ресурсними складовими.

По осі ординат – відповідно, абстрагований часовий розріз еволюційної системи. $A_1 \dots A_4$ відображає автономну траєкторію зросту параметричної системи. При цьому $\beta_1 \dots \beta_7$ (точка біфуркації) визначає найоптимальніший період інноваційної активності в період змін. Проміжок $I_1 \dots I_7$ визначає результативний період впровадження інноваційних задумів.

Розглянемо один з циклів саморозвитку системи з метою визначення найоптимальнішого часу інноваційної активності. Так, $\beta_1 \dots \beta_7$ є так званіми точками біфуркації, що визначають необхідність активного впровадження інновацій в систему. β_1 позначається «революційним етапом», коли зазвичай під час хаотичної перебудови системи на руїнах неефективних інституцій постає необхідність розробки інноваційної оновленої структури нової якості. Внутрішнім джерелом таких інновацій є відокремлення з-поміж хаосу окремих тенденцій: негентропії та ентропії; креативності та акцепторності; узгодженості та розбалансованості; випадковості та закономірності тощо. Правильне використання імпульсів зазначених тенденцій та кумуляція їх результатів у інноваційну ідею з урахуванням внутрішніх ресурсів є запорукою ефективного результату інноваційної діяльності у проміжку I_1 .

В процесі наближення системи до β_1 активно збільшується ентропія системи, що призводить до її розбалансування та наближення до невірнованого стану, найбільш сприятливого для флуктуацій, тобто інноваційних рішень, зорієнтованих на кардинальні зміни системи. Причому найліпшим терміном для інноваційних ідей є відрізок часу, що характеризується I_1 . Водночас під час наближення до точки біфуркації ризиковані інноваційні ідеї можуть привести або до повної деградації та руйнації системи, або до оновлення системи і переходу останньої до нового циклу розвитку, тобто самооновлення.

Інноваційна складність з огляду на модель саморозвитку системи позначається тим, що катастрофічний результат інноваційної діяльності під час наближення до точки біфуркації найбільш ймовірний, бо ентропія системи викликає ще більшу пригніченість зовнішнього середовища. З іншого боку, вже раніше впроваджені інновації призводять до більш жорсткого відбору генераторів інноваційних ідей, тобто більшість новаторів разом зі своїми ідеями гине, а лише окремі (більш адаптовані) виживають та пристосовуються до складних умов. У кінцевому рахунку адаптовані інноваційні ідеї починають реалізовуватися, синергетично взаємодіяти, підстроюватися одне до одного, що, безперечно, приводить до оновлення та подальшого саморозвитку ефективної системи.

Зазначимо, що у точці біфуркації в періоди криз можуть реалізовуватися найбільш «незрозумілі»,

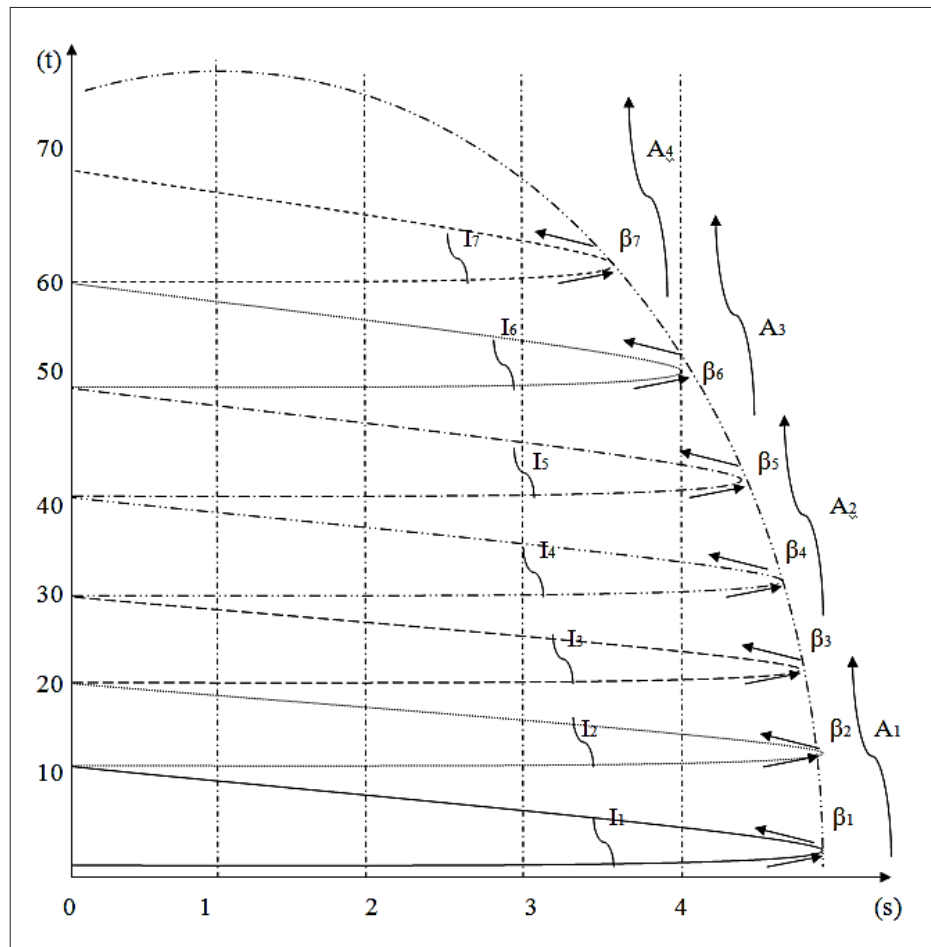


Рис. 1. Фазова модель саморозвитку еволюційної системи

Джерело: розроблено автором

«утопічні», а подекуди несподівані ідеї, які через невизначеність параметрів впливу на систему можуть привести до потужного інноваційного вибуху, економічного «дива» та надприбутків. Тобто лише «її величність випадковість» може відкрити новатору неосяжні простори реалізації його інноваційної ідеї, а для системи забезпечити зміну траєкторії розвитку на оптимальний та ефективний.

Отже, на нашу думку, кризи у параметричній системі є найбільш оптимальним періодом для впровадження та реалізації інноваційної ідеї. Дозований вплив на параметри системи засобами інноваційного впливу спроможний привести до виникнення нових структур, що знижують флуктуацію та поліпшують якість соціально-економічного розвитку.

У цьому сенсі цілком зрозуміло та правильною є думка Й. Шумпетера, який у загальновідомій праці "Capitalism, Socialism and Democracy" винайшов термін «креативне руйнування», визначивши його як «фундаментальний імпульс, який підтримує двигун капіталізму в русі, виходить з нових потреб, нових товарів, нових методів виробництва та транспортування, від нових ринків, нових форм індустріальних організацій. Процес креативного руйнування є ключовим для капіталізму». Отже, вважається, що Й. Шумпетер визначив «креативне руйнування» як процес трансформації, який супроводжується радикальними інноваціями [1, с. 26].

Доцільним є розгляд наукових ідей професора Гарвардської школи бізнесу К. Крістенсена, який у своїй праці "The innovator's dilemma" заснував теорію моделей «підривних інновацій» [2, с. 19]. Згідно з цією теорією відбувається процес, коли відомі потужні світові компанії втрачали свої лідеруючі позиції та першість в умовах появи на ринку нових технологій. Тобто все змінюється, коли «підривні технології» знаходять на цільовому ринку свого споживача, який готовий сприйняти властивості нового товару навіть з наявними недоліками. Отримавши такого споживача, нова технологія починає розвиватися, в процесі чого збільшуються обсяги її продажу, а зрештою починає виправдовувати свою назву «підривна інновація». Прикладами «підривних інновацій» є телефон (замінив телеграф); пароплав (парусні судна); напівпровідники (електровакуумні прилади); цифрові камери (плівкові фотоапарати); електронна пошта («підірвала» традиційну пошту).

За рахунок виникнення кризи, перешкод та бажання їх подолати зароджується інноваційна ідея. Важливим є з урахуванням початкових імпульсів, які свідчать про еволюційні зміни системи (зміна попиту, пропозиції або поведінки споживача), вчасно відреагувати креативним мисленням на необхідність впровадження певних інновацій. Особливо в кризові періоди «підривні інновації», які навіть на перший погляд утопічні, здатні змінити тренд розвитку системи за рахунок отримання операційних синергій.

Таким чином, криза та інноваційна діяльність є взаємопов'язаними та взаємообумовлюючими: криза є обов'язковим етапом розвитку системи, виводить економіку зі стану збалансованості, тим самим змушуючи шукати прогресивні шляхи розвитку; активна інноваційна діяльність є ефективним методом для виведення економічної системи із кризи, а також стійкою базою для її подальшого розвитку; економічна криза може сприяти реструктуризації економічної системи, виводячи на перший план стратегічні галузі та відсіюючи корпоративні сегменти зі

слабким технологічним потенціалом, тим самим стимулюючи інновації. В інноваційній теорії кризи розглядаються як прогресивні, оскільки вони доводять неспроможність існування старої системи та виступають каталізатором їх руйнування чи навіть повного усунення, розчищаючи простір для побудови нової системи [3, с. 112].

Використовуючи зазначені вище припущення, можна вважати, що Україна як еволюційна система вже наблизилася до своєї точки біфуркації. Тотальні кризові явища збільшують нестабільність системи та потребують зародження перспективних інновацій, які здатні вивести систему на новий етап її розвитку. Зазвичай наближення системи до точки біфуркації за періоди найбільшої нестабільності спроможні підштовхнути систему до ефективного розвитку. Включення коеволюції, нелінійного синтезу в поєднанні синергетичне єдине утворення може закласти основу інноваційного розвитку системи.

Водночас слід враховувати фактори, які перешкоджають забезпеченню інноваційної діяльності в Україні, а саме фрагментарність і неузгодженість державної політики та політики у сфері інноваційної діяльності; брак фінансового забезпечення окремих державних програм щодо наукової, науково-технічної й інноваційної діяльності; недостатня організаційна та фінансова підтримка діяльності інноваційних підприємств; неналежний рівень формування системи моніторингу результатів інноваційної діяльності та контролю за діяльністю у сфері інновацій, коригування та перегляду інноваційної політики; відсутність чіткого визначення усіх компонентів ринкової інноваційної інфраструктури, які потрібно віднести до групи об'єктів підтримки інноваційної діяльності [4].

Вважаємо, що інноваційну діяльність слід впроваджувати на всіх рівнях управління, бо неможливим є сприйняття інноваційної діяльності лише на певному рівні. Тому пропонуємо планове впровадження чинників забезпечення інноваційної діяльності в Україні за кризових умов на мікро-, мезо- та макrorівнях (рис. 2). Зауважимо, що чинники, які зображені на рис. 2, у своїй синергії підсилюють результативність концепції розвитку інноваційної діяльності в державі.

Виключення будь-якого чинника зумовить неефективність або повну руйнацію інноваційного задуму в системі управління. Важливим також є підсилення інвестиційної складової з метою прискорення реалізації інноваційного розвитку.

Висновки. Таким чином, в процесі дослідження ми з'ясували, що кризові явища в системі позначаються не лише негативними наслідками. Зокрема, кризи можуть розглядатися як прогресивні та такі, що руйнують старі неефективні структури, а також є рушійними каталізаторами для розвитку нової системи. Однак кризи не визначають занепад системи лише за вдалого впровадження інновацій на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Кризові явища приводять до періодичного оновлення, що позначається в основі циклічності розвитку системи. На часі заснування сучасної інноваційної моделі розвитку держави, орієнтованої на структурну перебудову економіки шляхом впровадження ефективного європейського досвіду. Розбудова такої моделі повинна здійснюватися за тісної співпраці уряду, підприємців, громадськості та залучення європейських партнерів. Лише така співпраця спроможна забезпечити бажану синергію в інноваційній діяльності.

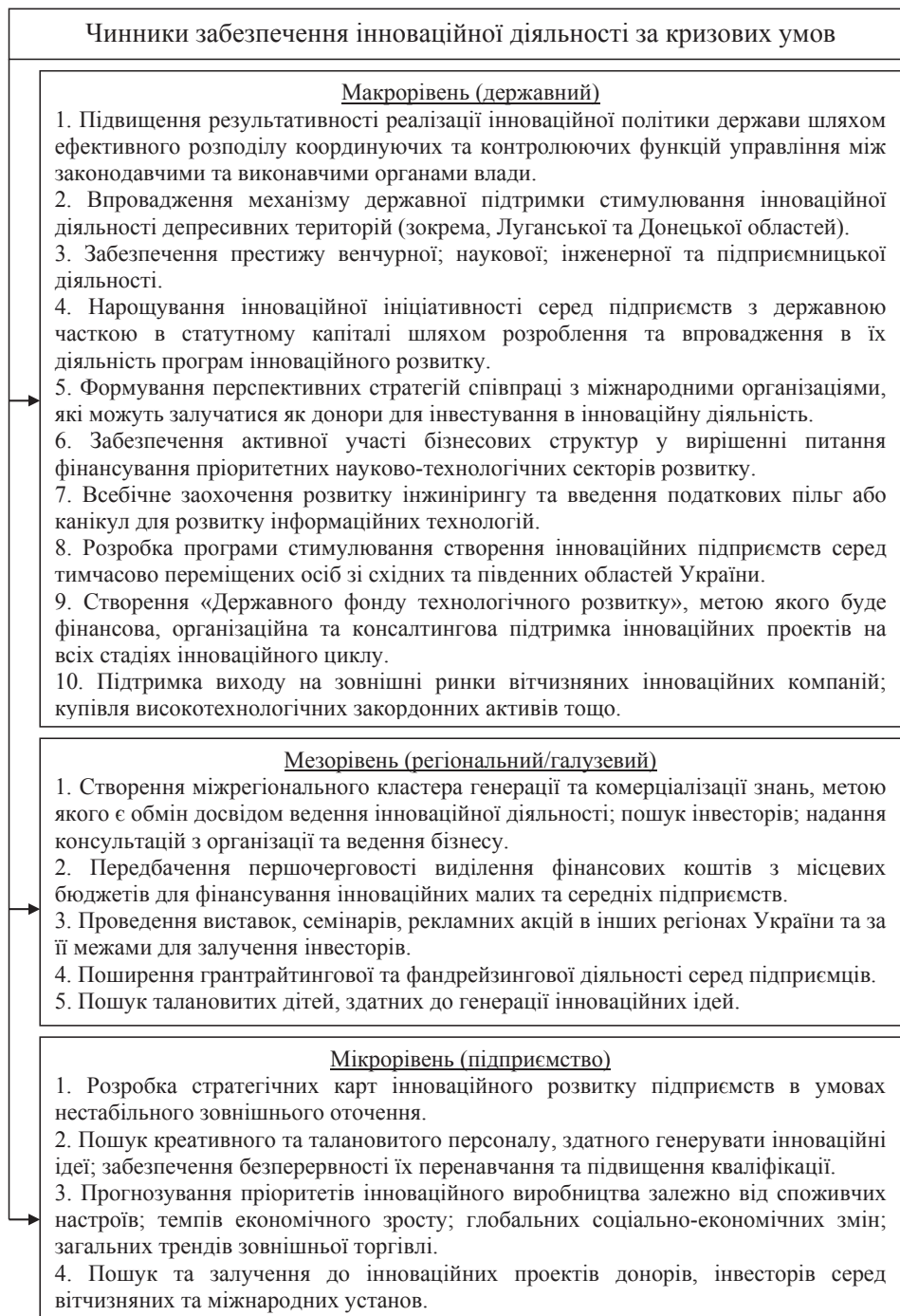


Рис. 2. Чинники забезпечення інноваційної діяльності за кризових умов відповідно до рівнів управління

Джерело: розроблено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Schumpeter J. Capitalism, Socialism and Democracy / J. Schumpeter. – New York : Harper and Row, 1950. – 345 p.
2. Clayton M. Christensen The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book That Will Change the Way You Do Business / M. Clayton. – M. : Harper Business, 2011. – 336 p.
3. Теляча Л.П. Закономірності інноваційного розвитку в умовах системної кризи / Л.П. Теляча // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5 (Т. 1). – С. 111–114.
4. Дзяна Г.С. Нормативно-правове забезпечення інноваційного розвитку регіону / Г.С. Дзяна, Р.В. Дзяний // Ефективність державного управління. – 2014. – № 41. – С. 189–194.

УДК 005.336:332.146:339.9

Отенко В.І.*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Бараннік І.О.***аспірант кафедри менеджменту і бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЙОГО МОНІТОРИНГУ

У статті викладено методичні засади прогнозування показників експортно-імпортного потенціалу машинобудівного підприємства для його моніторингу. Обґрунтовано місце процедури прогнозування значень показників в системі моніторингу експортно-імпортного потенціалу підприємства. Визначено моніторинг з використанням процедури прогнозування як функціональну інформаційно-аналітичну підсистему управління експортно-імпортним потенціалом підприємства. На прикладі конкретного підприємства показано реалізацію методичних засад прогнозування показників експортно-імпортного потенціалу підприємства для його моніторингу. Рекомендовано здійснювати процедуру прогнозування тенденцій змін стану та використання експортно-імпортного потенціалу підприємства у відповідній послідовності етапів реалізації.

Ключові слова: експортно-імпортний потенціал, промислове підприємство, показники, моніторинг, процедура прогнозування, методичні засади.

Отенко В.И., Баранник И.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ЕГО МОНИТОРИНГА

В статье изложены методические основы прогнозирования показателей экспортно-импортного потенциала машиностроительного предприятия для его мониторинга. Обосновано место процедуры прогнозирования значений показателей в системе мониторинга экспортно-импортного потенциала предприятия. Определен мониторинг с использованием процедуры прогнозирования как функциональная информационно-аналитическая подсистема управления экспортно-импортным потенциалом предприятия. На примере конкретного предприятия показана реализация методических основ прогнозирования показателей экспортно-импортного потенциала предприятия для его мониторинга. Рекомендуется осуществлять процедуру прогнозирования тенденций изменения состояния и использования экспортно-импортного потенциала предприятия в соответствующей последовательности этапов реализации.

Ключевые слова: экспортно-импортный потенциал, промышленное предприятие, показатели, мониторинг, процедура прогнозирования, методические основы.

Otenko V.I., Barannik I.O. FORECASTING INDICATORS OF EXPORT-IMPORTS POTENTIAL OF THE ENTERPRISE FOR ITS MONITORING

The article outlines the methodical principles of forecasting the indicators of export-import potential of the machine-building enterprise for its monitoring. The place of the procedure for forecasting the values of indicators in the system of monitoring of the export-import potential of the enterprise is substantiated. The monitoring using the prognostication procedure as a functional information-analytical subsystem of the management of the export-import potential of the enterprise is determined. On the example of a particular enterprise, the implementation of methodological principles for forecasting indicators of export-import potential of the enterprise for its monitoring is shown. It is recommended to carry out the procedure for forecasting the trends of state changes and the use of export-import potential of the enterprise in the appropriate sequence of stages of implementation.

Key words: export-import potential, industrial enterprise, indicators, monitoring, forecasting procedure, methodical principles.

Постановка проблеми. Експортно-імпортний потенціал є однією з найважливіших складових як національної економіки загалом, так і підприємства зокрема, оскільки відображає їх здатність виробляти продукцію, яка конкурентоспроможна на світових ринках, та реалізовувати її за світовими цінами. Тому вирішення проблем моніторингу та прогнозування показників експортно-імпортного потенціалу є необхідним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням експортного та імпортного потенціалів займалися багато відомих вітчизняних вчених. Відомий вчений О. Кузьмін [1] разом з плануванням, організацією та мотивуванням зовнішньоекономічної діяльності виокремлював і проблеми експортно-імпортної діяльності. У своїх монографіях А. Мазаракі безпосередньо вирішував проблеми управління експортним потенціалом України [2–3]. Праці Т. Мельник присвячено методології оцінки та аналізу експортного потенціалу [4]. Багато методологіч-

них проблем щодо управління потенціалом підприємства вирішено в працях І. Отенко [5]. Детальним дослідженням експортного потенціалу промислового підприємства присвячено праці Л. Піддубної [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але питання моніторингу та прогнозування експортно-імпортного потенціалу на підприємстві (ЕІПП) залишаються невирішеними.

Мета статті. Відповідно до концептуального змісту моніторингу експортно-імпортного потенціалу підприємства та технології розроблення і реалізації управлінського рішення щодо формування ЕІПП слід прогнозувати його стан, використання та розвиток за показниками, які виражають ці форми прояву та процеси дії потенціалу [7–8]. Процедура прогнозування передбачає вибір інструментів прогнозування та розроблення моделі прогнозування, виконання обчислень за ключовими показниками ЕІПП, розроблення точкових та інтервальних прогнозів, на основі чого дається можливість провести оцінку

поточного стану різних видів потенціалів, а саме ресурсного, організаційного потенціалів та потенціалу управління, які є умовами формування та існування експортно-імпортного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки прогнозування ЕППП спрямовано на ймовірнісне, науково обґрунтоване судження про можливі стани його в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його здійснення, то воно є основою для передбачення шляхів розвитку та використання цього потенціалу. Відомо, що залежно від ступеня конкретності і характеру впливу на процеси прояву потенціалу розрізняють гіпотези, прогноз та план [9, с. 8]. В основі гіпотез лежать теорія і відкриті на її основі закономірності, а також причинно-наслідкові зв'язки функціонування та розвитку ЕППП. Гіпотези надають якісну характеристику ЕППП, яка виражає загальні закономірності поведінки ЕППП. Прогноз відрізняється від гіпотези більшою визначеністю, оскільки ґрунтується не тільки на якісних характеристиках, але й на кількісних ознаках, а також обчислюється з більшою ймовірністю. План здійснюється за встановленою метою та передбачає детальні етапи процесів формування, станів функціонування та використання, розвитку ЕППП. Головною характерною рисою планування ЕППП є визначеність та директивність завдань. Відмінність між прогнозуванням ЕППП і його плануванням полягає у ймовірності першого та директивності другого.

Основними функціями економічного прогнозування ЕППП є науковий аналіз всіх видів процесів ЕППП, їх тенденцій змін; дослідження об'єктивного розвитку видів потенціалу підприємства у конкретних умовах у певний період; оцінка ознак, які будуть прогнозуватись; виявлення альтернатив здійснення процесів ЕППП; формування відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення для здійснення процедури прогнозування.

В результаті вибору методу прогнозування прогноз має бути точним, своєчасним та зрозумілим особі, яка ухвалює управлінські рішення щодо ЕППП. Найчастіше для моделювання тенденції розвитку економічних процесів або явищ на основі динаміки значень частинних показників, які визначають їх, використовують моделі кривих росту, які представляються у вигляді функції часу $y = f(t)$ з огляду на те, що вплив інших факторів несуттєвий або непрямо враховується через фактор часу [10]. Відомо, що прогнозування на основі моделей кривих росту ґрунтується на екстраполяції, тобто на продовженні на подальші періоди тенденції, яка встановлена за попередніми періодами. Її далі прогнозування на основі кривих росту передбачає побудову аналітичної функції, що характеризує залежність рівнів ряду від часу або тренду, а також є аналітичним вирівнюванням часового ряду. Вибір найкращого рівняння для побудови тренду здійснюють шляхом перебору основних форм тренду, розрахунку за кожним рівнянням скоригованого коефіцієнта детермінації і вибору рівняння тренду з максимальним значенням скоригованого коефіцієнта детермінації [10]. Статистична якість побудованих моделей кривих росту для прогнозу перевіряється за статистичними критеріями якості побудованих регресійних моделей, а саме критерію Стьюдента (t), критерію Фішера (F), критерію Дарбіна-Уотсона (DW).

З метою моніторингу ЕППП ВАТ «ХМЗ «Світло шахтаря» в статистичному пакеті «Statgraphics Centurion» були обчислені моделі прогнозування значень частинних показників цього потенціалу. Вони мають такий вигляд:

x_3 – експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку;

$$x_3 = \sqrt{-1,58E8 + \frac{5,44E9}{t}}, R^2 = 0,8596, F = 18,37, DW = 2,039;$$

x_6 – темп змін імпорту;

$$x_6 = \frac{1}{0,485 + 0,038t^2}, R^2 = 0,523, F = 3,29, DW = 2,127;$$

x_7 – рівень продуктової диверсифікації експорту;

$$x_7 = \frac{1}{1,162 + 0,0036t^2}, R^2 = 0,0842, F = 0,28, DW = 2,075;$$

x_{10} – питома вага працівників, навчених новим професіям;

$$x_{10} = \frac{1}{5,506 + 0,054t^2}, R^2 = 0,111, F = 0,37, DW = 2,033;$$

x_{11} – питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію у звітному періоді;

$$x_{11} = \sqrt{0,0229 + \frac{0,04}{t}}, R^2 = 0,2149, F = 0,82, DW = 1,993;$$

x_{13} – продуктивність праці;

$$x_{13} = \frac{1}{0,0342 + \frac{0,005}{t}}, R^2 = 0,2199, F = 0,75, DW = 2,062;$$

x_{14} – коефіцієнт відновлення основних фондів;

$$x_{14} = \sqrt{0,0029 + 0,00098t^2}, R^2 = 0,643, F = 5,40, DW = 2,287;$$

x_{18} – доля власних обігових коштів в активах;

$$x_{18} = \frac{1}{1,365 + 0,0048t^2}, R^2 = 0,3477, F = 1,6, DW = 2,168;$$

x_{19} – коефіцієнт оборотності капіталу;

$$x_{19} = \sqrt{0,5314 + 0,016t^2}, R^2 = 0,691, F = 6,71, DW = 1,912;$$

x_{20} – коефіцієнт оборотності власного обігового капіталу;

$$x_{20} = \sqrt{0,945 + 0,0456t^2}, R^2 = 0,69, F = 6,68, DW = 1,957;$$

x_{21} – коефіцієнт оборотності виробничих запасів;

$$x_{21} = \sqrt{5,191 + 0,287t^2}, R^2 = 0,691, F = 6,71, DW = 2,069;$$

x_{22} – коефіцієнт оборотності готової продукції;

$$x_{22} = \sqrt{-1265,64 + 500,161t^2}, R^2 = 0,8685, F = 19,81, DW = 1,879;$$

x_{23} – коефіцієнт оборотності власного капіталу;

$$x_{23} = \sqrt{0,6267 + 0,0238t^2}, R^2 = 0,6838, F = 6,49, DW = 1,862;$$

x_{24} – коефіцієнт автономії;

$$x_{24} = \frac{1}{1,098 + 0,0016t^2}, R^2 = 0,1967, F = 0,73, DW = 2,063;$$

x_{25} – коефіцієнт маневреності;

$$x_{25} = \frac{1}{1,244 + 0,0024t^2}, R^2 = 0,5685, F = 3,95, DW = 2,053;$$

x_{26} – показник фінансового левериджу;

$$x_{26} = \sqrt{0,0097 + 0,0004t^2}, R^2 = 0,2498, F = 1,00, DW = 2,144;$$

x_{27} – коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними джерелами формування;

$$x_{27} = \frac{1}{1,12 + 0,0024t^2}, R^2 = 0,217, F = 0,83, DW = 2,133;$$

x_{31} – амортизація;

$$x_{31} = \frac{1}{15,275 + 0,21t^2}, R^2 = 0,44, F = 2,36, DW = 1,95;$$

x_{32} – витрати на оплату праці;

$$x_{32} = \frac{1}{4,147 + \frac{0,887}{t}}, R^2 = 0,626, F = 5,03, DW = 1,943;$$

x_{33} – відрахування на соціальні потреби;

$$x_{33} = \frac{1}{10,95 + \frac{2,201}{t}}, R^2 = 0,531, F = 3,40, DW = 1,854;$$

$$x_{36} - \text{незавершене виробництво};$$

$$x_{36} = \sqrt{0,0393 - 0,0083\sqrt{t}}, R^2 = 0,721, F = 7,77, DW = 2,043;$$

$$x_{37} - \text{готова продукція};$$

$$x_{37} = \frac{1}{14,555 + 2,978t^2}, R^2 = 0,718, F = 7,65, DW = 2,125;$$

$$y_2 - \text{економічна ефективність імпорту};$$

$$y_2 = \frac{1}{0,642 + \frac{0,191}{t}}, R^2 = 0,283, F = 1,19, DW = 1,997;$$

$$y_4 - \text{прибутковість експортних операцій};$$

$$y_4 = 948,672 + 374,536t^2, R^2 = 0,9872, F = 231,53, DW = 2,035;$$

$$y_9 - \text{чиста рентабельність продажів};$$

$$y_9 = 0,14 - 0,0017t^2, R^2 = 0,242, F = 0,96, DW = 2,097.$$

На основі даних рівнянь кривих росту обчислений прогноз значень показників ЕППП ВАТ «ХМЗ «Світло шахтаря». Отже, за моделями прогнозу значення показника експортної щільності підприємства на зовнішньому ринку (x_1) на наступні три роки такі: 27374,2; 24894,3; 22858,5. Найвне стрімке зниження значення цього показника, що негативно позначиться на загальному рівні ЕППП. Втрата частки ринку, партнерів по бізнесу миттєво призведе до зниження ефективності всієї діяльності підприємства. Підприємство ВАТ «ХМЗ «Світло шахтаря» є одним із провідних підприємств гірничого машинобудування України, що виробляє вибірні скребкові конвеєри, скребкові перевантажувачі, шахтні дробарки, середні і легкі скребкові конвеєри для проходки і роботи у допоміжних виробках, запобіжні гідравлічні муфти, вибухобезпечні головні акумуляторні світильники, зокрема, оснащені метансигналізаторами, фари для електровозів і навантажувальних машин, товари народного споживання. Вироби, які випускаються підприємством, експлуатуються в найрізноманітніших виробничих і кліматичних умовах: у вугільній, сланцевій, калійній та інших галузях промисловості, охоплюючи весь діапазон гірничотехнічних умов шахт і рудників, які добувають корисні копалини із застосуванням механізованих комплексів з гідравлічними механізованими кріпленнями і добувними комбайнами, що випускаються в Україні та інших країнах ближнього та дальнього зарубіжжя. Незважаючи на те, що дане підприємство є єдиним науково-виробничим комплексом із замкнутим циклом від науково-дослідних, проектно-конструкторських робіт до виготовлення, реалізації та первісного обслуговування продукції підприємства та має висококваліфікований персонал, перспектива розвитку його загального потенціалу невтішна та потребує розроблення спеціальних заходів, програм та стратегій, спрямованих на відновлення позицій та ніш на зовнішніх ринках. Прогнозні значення темпу змін імпорту (x_6) на підприємстві такі: 0,535; 0,423; 0,3399. Також наявне стрімке зменшення темпу зміни імпорту, що негативно позначиться на рівні ЕППП підприємства. На підприємстві прогнозується негативна тенденція змін рівня продуктової диверсифікації експорту (x_7), а саме 0,773; 0,746; 0,717. Незважаючи на те, що підприємство має висококваліфікований персонал, прогнозується зменшення як питомої ваги працівників, навчених новим професіям (x_{10}): 0,134; 0,123; 0,112, так і питомої ваги працівників, що підвищили кваліфікацію у звітному періоді (x_{11}) до 0,173; 0,169; 0,167. Але водночас позитивними є прогнози продуктивності праці (x_{13}) на підприємстві: 28,529; 28,627; 28,701, а також коефіцієнта відновлення основних фондів (x_{14}) 0,196; 0,226; 0,257. Прогнозні значення частки власних обі-

гових коштів в активах на підприємстві такі: 0,651; 0,626; 0,599. Щодо позитивного прогнозу показників фінансової стійкості та фінансового стану, які забезпечують достатність та стійкість експортно-імпортного потенціалу, то маємо такі дані: коефіцієнт оборотності капіталу (x_{19}) 1,052; 1,147; 1,247; коефіцієнт оборотності власного обігового капіталу (x_{20}) 1,609; 1,783; 1,966; коефіцієнт оборотності виробничих запасів (x_{21}) 3,94; 4,388; 4,854; коефіцієнт оборотності готової продукції (x_{22}) 129,384; 152,454; 175,342; коефіцієнт оборотності власного капіталу (x_{23}) 1,218; 1,339; 1,466. Водночас наявні негативні прогнозні тенденції змін значень фінансових показників, таких як коефіцієнта автономії (x_{24}) 0,865; 0,849; 0,832; коефіцієнта маневреності (x_{25}) 0,752; 0,735; 0,716; показника фінансового левериджу (x_{26}) 0,16; 0,177; 0,194; коефіцієнта забезпечення запасів і витрат власними джерелами формування (x_{27}) 0,829; 0,808; 0,785. Таким чином, підприємству слід планувати обсяги залучення позикового капіталу для розроблення і реалізації фінансової політики, яка сприятиме безперервній діяльності та зміцненню свого експортно-імпортного потенціалу під впливом змін внутрішнього і зовнішнього середовища, зростання прибутку, а також забезпечувати розробку і реалізацію фінансової політики, яка сприятиме безперервній діяльності під впливом змін внутрішнього і зовнішнього середовища та можливості відповідати за своїми зобов'язаннями, здатністю підтримувати стабільне функціонування за беззбиткового обсягу виробництва. Прогноз показників, які характеризують виробничий потенціал підприємства, такий: обсяги амортизації (x_{31}) 0,044; 0,039; 0,035. Відомо, що витрати на ремонті зношеного обладнання збільшуються і наприкінці строку їх експлуатації є набагато вищими, ніж на початку. Це приводить до того, що загальна сума витрат на ремонт і амортизаційні відрахування залишається практично постійною протягом низки років. За прогнозом витрати на оплату праці (x_{32}) 0,233; 0,234; 0,235; відрахування на соціальні потреби (x_{33}) 0,0884; 0,0888; 0,089, що свідчить про зростання вартості трудового потенціалу. На багатьох підприємствах, зокрема ВАТ «ХМЗ «Світло шахтаря», незавершене виробництво становить значну частку в оборотних активах. За прогнозом незавершене виробництво (x_{36}) 0,137; 0,131; 125, що свідчить про тенденцію зменшення обсягу, а отже, прогнозується або скорочення виробництва, або прискорення оборотності капіталу і підвищення ділової активності підприємства. Прогнозні частки готової продукції (x_{37}) становлять 0,0082; 0,0062; 0,0049, що свідчить про її скорочення, тобто підприємство веде правильну маркетингову політику. Економічну ефективність використання експортно-імпортного потенціалу на підприємстві відображають показники економічної ефективності імпорту (y_2), прибутковості експортних операцій (y_4), чистої рентабельності продажів (y_9). За прогнозом значення цих показників на підприємстві становить для економічної ефективності імпорту 1,484; 1,494; 1,502, прибутковості експортних операцій – 14432,0; 19300,9; 24919,0, чистої рентабельності продажів – 0,078; 0,056; 0,0296. За прогнозом зростання перших двох показників супроводжується зменшенням рентабельності продажів, що свідчить про зменшення пошиту на продукцію та про погіршення ситуації на внутрішніх ринках, і зниженням цін, що змушене було зробити підприємство для стимулювання збуту. Отже обчислений прогноз значень ключових показників експортно-імпортного потенціалу під-

приємства спонукав зробити висновки щодо його тенденцій стану та тенденцій використання, а саме наявні негативні тенденції змін значень показників ЕППП, які є протилежними закономірним прогресивним змінам його стану та використання. Це тенденції таких показників, як фінансовий леверидж, експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку, темп змін імпорту, рівень продуктової диверсифікації експорту, питома вага працівників, навчених новим професіям, питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію у звітному періоді, доля власних обігових коштів в активах, коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними джерелами формування, чиста рентабельність продажів. Ці показники спрямовують негайне розроблення системи заходів запобігання негативних критичних тенденцій змін стану експортно-імпортного потенціалу підприємства, що призведе до втрати фінансової стійкості та поширення кризової ситуації.

Висновки. Таким чином, організація процесу моніторингу експортно-імпортного потенціалу підприємства має однозначно передбачати процедуру прогнозування тенденцій змін стану та використання цього потенціалу. Апробація представлених методичних засад показала доцільність рекомендувати здійснювати процедуру прогнозу тенденцій змін стану та використання експортно-імпортного потенціалу підприємства в такій послідовності етапів реалізації: 1) виявлення найвпливовіших показників, які є ключовими в оцінці стану та використання ЕППП; 2) вибір аналітичного інструмента для прогнозування тенденцій змін значень ключових показників ЕППП; 3) обчислення прогнозних значень ключових показників стану та використання ЕППП; 4) аналіз прогнозних тенденцій змін ключових показників стану та використання ЕППП, а також порівняння

їх із закономірними тенденціями; 5) розроблення управлінських заходів щодо усунення негативних, критичних ситуацій у формуванні, розвитку та використанні ЕППП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності / [О. Кузьмін, А. Босак, Р. Дармиць]. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 324 с.
2. Мазараки А. Управління експортним потенціалом України : [монографія] / А. Мазараки та ін. ; за заг. ред. А. Мазараки. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.
3. Стратегия посткризисного развития внешнеэкономического сектора Украины : [монография] / [А. Мазараки, Т. Мельник, В. Юхименко и др.]; под общ. ред. А. Мазараки. – К. : Киев. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 660 с.
4. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – Вип. 1–2. – С. 241–271.
5. Отенко И. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И. Отенко. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 216 с.
6. Піддубна Л. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування і розвитку / Л. Піддубна, О. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 223–229.
7. Бараннік І. Концептуальні засади моніторингу експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств / І. Бараннік // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – № 9. – С. 6–9.
8. Отенко В. Оцінка рівня експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств: методичне забезпечення / В. Отенко, І. Бараннік // Бізнес Інформ. – 2017. – № 4 (471). – С. 256–261.
9. Економічне прогнозування : [навчальний посібник] / [С. Глівенко, М. Соколов, О. Теліженко]. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Суми : Університетська книга, 2001. – 207 с.
10. Мальярець Л. Економіко-математичні методи і моделі : [навчальний посібник] / Л. Мальярець. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 412 с.

УДК 657.6

Письменна М.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки і права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету

ПАРАДИГМАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КОНТРОЛЮ В СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ (ПУБЛІЧНИХ) ЗАКУПІВЕЛЬ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних підходів до вирішення проблеми контрольованості державних закупівель. Визначено сутність парадигми контролю, її відмінність від наявних концепцій. Проведено аналіз контрольного середовища публічних закупівель, а також сформовано парадигмальний підхід, який дасть змогу отримати результати у вигляді дієвих прогнозів і рекомендацій, що невіддільні від загальних тенденцій розвитку національної економіки сектору державного управління.

Ключові слова: публічні закупівлі, парадигма, концепція, контрольне середовище, суб'єкти контролю.

Письменная М.С. ПАРАДИГМАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КОНТРОЛЮ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (ПУБЛИЧНЫХ) ЗАКУПОК

Статья посвящена исследованию теоретических подходов к решению проблемы контролируемости государственных закупок. Определены сущность парадигмы контроля, ее отличие от существующих концепций. Проведен анализ контрольной среды публичных закупок, а также сформирован парадигмальный подход, который позволит получить результаты в виде действенных прогнозов и рекомендаций, неотрывных от общих тенденций развития национальной экономики сектора государственного управления.

Ключевые слова: публичные закупки, парадигма, концепция, контрольная среда, субъекты контроля.

Pysmenna M.S. PARADIGMAL APPROACH TO CONTROL IN THE SPHERE OF GOVERNMENTAL (PUBLIC) PROCUREMENT

The article is devoted to the study of theoretical approaches to solving the problem of the controllability of public procurement. The essence of the paradigm of control, its difference from existing concepts, has been determined. The analysis of the control environment of public procurement has been conducted and a paradigmatic approach that will yield results in the form of effective forecasts and recommendations inseparable from general trends in the development of the national economy of the public administration sector has been formed.

Keywords: public procurement, paradigm, concept, control environment, subjects of control.

Постановка проблеми. Проблеми запобігання корупційним проявам під час проведення державних закупівель та контрольованості цих процесів обумовлюють актуальність переосмислення низки фундаментальних теоретичних питань і обґрунтування на цій основі нової довгострокової політики щодо контролю цієї сфери. Дослідження державного фінансового контролю та аудиту із загальними формально-теоретичними підходами і вже сформованими доктринальними позиціями виявляються неприйнятними для системи державних закупівель, що знаходиться в умовах кардинальних перетворень, оскільки аналіз наявних проблем в цій сфері виявляє приховані невідповідності і протиріччя.

Державні (публічні) закупівлі складають значну частину державних видатків, розмір якої залежить від унормованих випадків обов'язкових закупівель відповідно до тендерних процедур. Так, величину операцій з державних закупівель можна відобразити за статистичними даними щодо коштів за догово-

рами, укладеними в межах дії закупівельного законодавства (табл. 1).

За даними табл. 1 видно, що протягом 2015–2016 років обсяг державних закупівель збільшився. Кошти державного та місцевих бюджетів, спрямовані на закупівлі лише за I півріччя 2016 року, становили 71,77 млрд. грн., що більше, ніж за весь 2014 рік. Однак порівняно з 2012 роком щороку відбувалось скорочення застосування процедур закупівель державними, казенними, комунальними підприємствами, а також господарськими товариствами, державна або комунальна частка акцій яких перевищує 50 відсотків. Так, якщо у 2012 році загальна сума укладених договорів за процедурами закупівель становила 321,39 млрд. гривень, то у наступних роках вона в декілька разів менше.

Динаміка укладання договорів за процедурами публічних закупівель також відображає скорочення коштів, що свідчить про суттєве зниження застосування державними, казенними та комунальними під-

Таблиця 1

Динаміка державних закупівель за 2012–2016 роки, млрд. грн.

Назва	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік (I півріччя)
Загальна сума коштів, з них:	428,06	185,47	113,8	152,59	120,52
Державного бюджету України	65,35	49,67	35,89	44,18	40,9
місцевих бюджетів	33,96	30,62	26,91	36,78	30,87
Разом коштів державного та місцевих бюджетів	99,31	80,29	62,8	80,96	71,77
державних, казенних, комунальних підприємств	95,93	40,92	17,24	41,92	26,05
господарських товариств, державна або комунальна частка акцій яких перевищує 50 відсотків	225,46	55,68	18,0	27,04	20,82

Джерело: складено за інформацією Державної служби статистики України [1]

приємствами і господарськими товариствами процедур відкритих публічних закупівель, і це пов'язано з недотриманням норм законодавства в цій сфері. Але реальний рівень вражаючих порушень з державних закупівель характеризує співвідношення вартісних значень укладених договорів із застосуванням законодавства про державні закупівлі та без застосування процедур закупівель (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про те, що лише 4–5 відсотків усіх бюджетних коштів витрачаються замовниками за прозорими процедурами державних закупівель. Отже, моделі фінансового контролю та аудиту, побудовані в державі, не змогли протидіяти порушенням з державних закупівель. Застосування контрольних повноважень, закріплених за різними відомствами, не привело і навіть не наблизило до очікуваних результатів контрольованості цієї найбільш корумпованої сфери використання державних коштів.

Наукові підходи, що сформувались в економіці, як правило, самодостатні для тієї чи іншої галузі знань, оперують власним понятійним апаратом та використовують власну методологічну базу. У зв'язку з цим виникає питання щодо доцільності використання понять «парадигма», «концепція» в обліково-аналітичній науці та можливості наукових результатів щодо цих термінів у напрямі контрольної діяльності, предметом вивчення якої є залежні від діяльності людини взаємозв'язки економічного середовища, пов'язані з тісною взаємодією суб'єктів контрольної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літератури у сфері дослідження науки про контроль та аудит показав, що більшість вчених як складову наукового знання про цю галузь науки розглядає концепцію як основне найбільш всеохоплююче теоретичне поняття, яке поглинає інші складові наукової теорії. Зарубіжний дослідник Дж. Робертсон розглядав теорію аудиту як поєднання концепцій, постулатів і стандартів [2, с. 16].

О.Ю. Редько, пропонуючи вітчизняну концепцію побудови національної системи аудиту, покладає в її основу лише принципи [3, с. 31]. В.Ф. Максимова відстоює концепцію системи внутрішнього контролю з урахуванням її структурної побудови (двох площин: горизонтальної і вертикальної), а не понятійних складових теорії [4, с. 4]. Н.О. Гура сформулювала концепцію (для обліку в ЖКГ) як з теоретичних, так і з практично спрямованих атрибутивних складових, а саме мети, принципів, нормативного забезпечення, напрямів реалізації концепції [5, с. 31].

Відразу дві категорії теорії розглядає і пропонує як новий внесок у науку про контроль В.П. Пантелеев, а саме парадигму та концепцію внутрішньогосподарського контролю. При цьому парадигма, на його думку, має бути покладена в основу концепції, пред-

ставляючи цілісну систему поглядів, які визначають теорію постановки проблеми. Концепція ж охоплює основні поняття внутрішньогосподарського контролю методичного та організаційного характеру [6, с. 28].

Одним із найбільш глибоких вітчизняних досліджень теорії аудиту стала докторська дисертація Г.М. Давидова, в якій вчений не лише позначив своє бачення концепції розвитку аудиту, але й відобразив схему взаємодії складових науки, пояснюючи, що в системі знань виробляються ідеї, концепції, теорії за підтримки категорій і понять [7, с. 11–12]. Отже, концепцію як елемент теорії досліджує і пропонує більшість вчених. Парадигму як наукове поняття, що пояснює філософську площину побудови контролю на внутрішньогосподарському рівні, сформулював В.П. Пантелеев.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, в науковій літературі представлені різні бачення теоретичного пояснення подальшого розвитку контрольної системи. Тому, на нашу думку, елементи науки про контроль потребують уточнення та поглиблення як загалом в контексті наукової теорії, так і стосовно специфічної сфери контрольного середовища, якою є державні (публічні) закупівлі.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних засад формування парадигми контролю в сфері державних (публічних) закупівель для визначення практичних пропозицій та рекомендацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Етимологічне значення поняття «парадигма» розкривається через старогрецьке слово «*paradeigma*» («*paradeigma*»), що означає «модель, зразок». Філософські тлумачення терміна «парадигма» з плином часу змінювали своє значення. Аристотелем парадигма розглядалась як вид індукційних зв'язків [8], згодом Т. Кун використав парадигму у концепції «наукових революцій» для вимірювання наукових знань [9, с. 14–40]. Послідовниками американського вченого парадигмальний підхід був використаний для визначення методів досліджень в спеціалізованих галузях наук.

Парадигма є основою для евристичних та онтологічних моделей, які визначають межі прийнятності постановки проблем та їх рішень, які через використання показники відображають її змістову та формалізовану площину. Особливістю ціннісних характеристик як елементів парадигми є їх різноманітне змістове наповнення науковцями, що дає змогу забезпечити гнучкість та необхідний рівень сприйняття до наявних аномальних відхилень.

Нові теорії досить часто виявляються невдалими тлумаченнями наукових підходів, не виправданими на практиці нововведеннями. Відповідальним індикатором достовірних парадигмальних засад в тій чи іншій економічній сфері виступає наукове спів-

Таблиця 2

Динаміка укладених договорів із застосуванням законодавства про державні закупівлі та без застосування процедур закупівель

Показник		Рік				
		2012	2013	2014	2015	2016 (I півріч.)
Укладені договори						
із застосуванням законодавства про державні закупівлі	млрд. грн.	103 052	76 478	63 989	77 604	47 791
	відсоток	4,75	4,00	4,09	3,42	4,25
без застосування процедур закупівель	млрд. грн.	2 065 944	1 836 047	1 498 535	2 194 058	1 077 467
	відсоток	95,25	96,00	95,91	96,58	95,75

товариство, яке через практичну діяльність апробує результати становлення нових ідей.

Парадигмальний підхід до побудови наукових уявлень про взаємозв'язки контрольного середовища ґрунтується також на його метафізичній сутності. Парадигма, відтворюючи певну ситуацію в економічному середовищі, дає змогу конструювати науковий світогляд, обмежуючи усі зв'язки лише суттєвими і пропонуючи способи наукових пошуків і варіантів запропонованих рішень. Елементи контрольної системи внаслідок наукового пізнання вичищаються до ідеалізованого стану, щоб стати феноменом реальної економічної системи, включеними в парадигмальну наукову реальність контрольного середовища.

Розвиток науки про контроль на основі парадигмального підходу відображає історично обумовлений характер такого процесу. Його легітимність визначається наукою про контроль, а критерій необхідності застосовувати парадигму визначається ефективністю рішень практичних проблем під час керування такою науковою побудовою. Зазначеними перевагами парадигмального підходу до контролю в сфері публічних закупівель ми будемо керуватись, адаптуючи загальні наукові здобутки в контрольній справі до особливостей закупівельної діяльності держави.

Аналізуючи термін «парадигма» для наукового дослідження, необхідно розглянути його співвідношення з поняттями «наукова теорія» та «концепція». Як форма наукового знання теорія відображає систему взаємопов'язаних тверджень і доказів, а також методи пояснення і прогнозування явищ і процесів в певній предметній сфері науки [10, с. 12–16]. Інше визначення теорії характеризує її як «логічно обґрунтовану і перевірену на практиці систему знань, що надає завершене відображення закономірних та істотних зв'язків в певній галузі об'єктивної реальності» [11, с. 23]. Узагальнюючі інші висловлювання щодо сутності поняття «наукова теорія», можна представити його як узагальнене і логічно систематизоване наукове знання. Парадигма, на відміну від теорії, є комплексом взаємопов'язаних, але не систематизованих уявлень. Крім того, парадигма включає в себе не тільки і не стільки знання, скільки переконання, уявлення, цінності, тому не може бути трансформованою до раціонально обґрунтованих положень.

Більшість вчених теорію про певні взаємозв'язки в економічному середовищі ототожнює з концепцією як «комплексом поглядів, наданих поглядів, ідей, уявлень, спрямованих на пояснення явищ, процесів і зв'язків між ними» [12, с. 47]. Визначення, надане філософським словником, характеризує концепцію як «систему теоретичних, методологічних і аксіологічних установок, прийнятих в ролі зразка вирішення наукових завдань, а також які розділяються всіма членами наукового співтовариства» [13]. Відмінністю концепції від теорії є відсутність жорсткої систематизації положень. Одночасно це наближає концепцію до парадигми. Проте у парадигмі відображаються погляди і уявлення такими, якими вони сформувались під впливом соціальних та інших факторів. Парадигма відрізняється від концепції, теорії онтологічними, гносеологічними засадами. Вона не повторює, не дублює понятійний апарат концепції і наукової теорії, а відображає онтологічні постулати та епістемологічні засади, покладені в основу прийнятої системи знань. Існування парадигми дає змогу об'єктивно виявляти змістовне наповнення концепції і теорії в об'єктивних реаліях буття. Відмінністю та перевагами парадигми є її здатність

визначати норми та стандарти для сукупності концепцій та наукових теорій, охоплених певною сферою діяльності [14, с. 7].

У теорії контролю розроблений та активно застосовується понятійний апарат, що дає змогу досліджувати різні аспекти практичного застосування контролю. Дослідження парадигми контролю в сфері публічних державних закупівель здійснюється нами на основі наукового методологічного підходу, який розкривається через застосування методології за декількома рівнями: філософське бачення проблеми, що надає систему передумов та меж пізнавальної діяльності, застосування загальнонаукових принципів і форм дослідження, власне специфічних методів дослідження контрольної діяльності, емпіричні методи і техніки вивчення практичної сфери контрольного середовища публічних закупівель [10, с. 23]. Завданням парадигмального підходу теорії контролю державних закупівель є дослідження закономірностей розвитку контрольної науки шляхом формулювання парадигми та її аналізу з точки зору вироблення дієвих рішень в цій сфері. Парадигмальний підхід нами розглядається не стільки як трактування системи знань та процедур їх розвитку, скільки як розкриття механізму трансформації наявних уявлень про фінансовий контроль з огляду на вироблені методологічні принципи.

За допомогою парадигми можна відобразити функціональний зв'язок між контрольною системою і середовищем, що підлягає контролю, і знайти рішення реалізації функціональних завдань для поліпшення сфери, що контролюється. Продемонструємо це на прикладі дослідження наявних елементів контролю закупівельної діяльності.

Аналіз нормативної сфери здійснення державних закупівель дав змогу виділити два основні закони, які діяли протягом останніх чотирьох років: до 1 серпня 2016 року – Закон України «Про здійснення державних закупівель», на зміну якому вступили в силу норми Закону України «Про публічні закупівлі» [15; 16]. Додатково діє низка підзаконних нормативних актів, які визначають поле функціонування системи закупівель.

Суб'єктами, що наділені повноваженнями регулятивного та контрольного характеру відповідно до цієї нормативної бази, визначені Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (далі – Мінекономічного розвитку), Антимонопольний комітет України (далі – АМКУ), Державне підприємство «Зовнішторгвидав України», «Прозорро» (далі – ДП).

Метою аналізу є встановлення ефективності контрольних повноважень органів, уповноважених у сфері державних (публічних) закупівель.

Під час проведення емпіричних досліджень було використано і проаналізовано нормативно-правові акти та розпорядчі документи зазначених регулятивних органів, фінансову, бюджетну та внутрішню звітність, іншу відкриту інформацію щодо державних (публічних) закупівель.

Парадигма контролю в цій сфері передбачає критеріальні обмеження оцінок контрольної діяльності (табл. 3).

Нормативно-правове забезпечення сфери державних закупівель в Україні характеризується яскраво вираженою етапністю, коли, відповідно до радикально змінених правил, формувалась практично нова система державних закупівель. Останні докорінні зміни відбулися у 2015–2016 роках (серпень), коли Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 10 квітня 2014 року № 1197 (далі – Закон 1197) вста-

Таблиця 3

Критеріальні обмеження оцінок державних закупівель

№	Критеріальні обмеження	Зміст
1	Законність та ефективність використання бюджетних коштів	Формування конкурентного середовища у сфері державних закупівель; досягнення оптимального та раціонального використання бюджетних коштів; застосування державними замовниками конкурентних процедур державних закупівель; забезпечення прозорості процедур закупівель товарів, робіт і послуг за державні (публічні) кошти.
2	Законність та дієвість управлінських рішень	Відповідність управлінських рішень регуляторних органів щодо державних закупівель законодавчим вимогам, своєчасність і повнота їх прийняття; повнота реалізації регуляторними органами функціональних повноважень щодо державних (публічних) закупівель.
3	Відповідальність керівних осіб за прийняті рішення	Організація та функціонування в регуляторних органах системи внутрішнього контролю.

новив нові правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади [15].

Базовим Законом 1197 було суттєво спрощено застосування замовниками і учасниками процедур закупівель, а останні стали більш прозорими. Проте ця редакція Закону 1197 містила норми, застосування яких все ще призводило до корупційних ризиків. Так, правовими нормами було встановлено 18 винятків з процедур відкритих державних закупівель, була відсутня вимога щодо обов'язкового визначення кваліфікаційних критеріїв учасників закупівель, збільшено кількість підстав для застосування переговорної процедури, що фактично є неконкурентною процедурою закупівлі, не було унормовано вимоги щодо проведення електронних закупівель.

З 2015 року почав діяти пілотний проект процедур електронних закупівель [17] з урахуванням вартості, що не перевищує суми, визначеної Законом України «Про здійснення державних закупівель».

У цей же час з 1 травня 2015 року переговорні процедури із закупівель Міністерства оборони стали проводитись з використанням електронних засобів на експериментальній основі. Це не суперечило вимогам Закону України «Про здійснення державних закупівель». Таким чином, зазначений етап проведення державних закупівель можна охарактеризувати як етап революційних зрушень в частині посилення прозорості витрачання бюджетних коштів через започаткування функціонування електронних торгів в системі закупівель «Prozorro» (на засадах пілотного проекту). Логічним розвитком нормативного поля стало прийняття Закону України «Про публічні закупівлі» (далі – Закон 922), який на законних підставах ввів в дію функціонування системи електронних торгів для державних закупівель: з 1 квітня 2016 року – для центральних органів виконавчої влади та замовників, що здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання; з 1 серпня 2016 року – для всіх замовників [16].

Про прогресивність норм Закону 922 свідчать обов'язковість функціонування електронних державних закупівель та основні вимоги щодо цього, встановлення технічних та безпекових положень до електронної системи закупівель, визначення нових понять, таких як авторизований електронний майданчик, скорочення до трьох кількості процедур закупівель, запровадження зрозумілої процедури оскарження закупівель. Однак і в цьому Законі 922 залишилися і ще більш посилюються норми, що створюють корупційні ризики в сфері державних закупівель, які стосуються випадків винятків з процедур проведення державних закупівель.

Згідно з частинами третьою та четвертою статті 2 Закону 922 кількість випадків збільшено з 18 (як це передбачалося Законом 1197) до 26.

Законом залишилися невнормованими питання скорочення підстав для застосування переговорної процедури закупівлі та необхідності класифікувати потенційних учасників закупівель щодо наявності матеріально-технічної бази та досвіду для виконання послуг.

Законодавством встановлено вартісні межі предмета закупівлі товарів, послуг, а саме 200 тис. гривень та вище, а для робіт – 1,5 млн. гривень; для окремих сфер господарювання визначені межі, в яких вартість закупівлі товарів та послуг дорівнює або перевищує 1 млн. гривень, а робіт – 5 млн. гривень. Проте замовники повинні дотримуватись принципів здійснення публічних закупівель і для закупівель, що мають нижчу вартість, а відбір постачальника слід здійснювати через електронну систему. Використання електронної системи закупівель у випадках допорогових закупівель не є обов'язковим, і якщо вартість предмета закупівлі дорівнює або перевищує 50 тис. грн., то замовники повинні оприлюднювати лише звіт про укладені договори в системі електронних закупівель (стаття 10 Закону 922).

Дотримання принципу прозорості під час здійснення закупівель за державні кошти підтримується доступністю електронної системи, де гарантуються конкурентність та недискримінаційність проведення аукціонів, рівні права під час реєстрації постачальників, однакова доступність до інформації всім зацікавленим особам. Оскільки електронні торги передбачають обмін даними про закупівлі, забезпечується збереження інформації та документів разом із гарантованою конфіденційністю до моменту розкриття тендерних пропозицій.

Аналіз динаміки законодавчих змін засвідчує рух у напрямі прогресивних змін, однак говорить про те, що нормативне поле публічних закупівель не дає змоги досягти необхідного рівня гармонізації та призводить до невизначеності і нестійкості регулювання контролю. Неузгодженість наукових і практичних позицій ускладнює об'єктивну оцінку проблеми і пошук її оптимального рішення, яке вбачається автором у необхідності реалізувати парадигму контролю в сфері державних закупівель.

Так, поліпшення законодавства з публічних закупівель уже з 2016 року створило нове середовище електронних торгів, що потребує нових підходів до побудови контрольованої системи закупівель, оскільки додаються нові підконтрольні об'єкти і методи їх перевірки. До таких об'єктів відносимо саму електронну систему, порядок авторизації електронних майданчиків до системи закупівель, технічні характеристики функціонування системи, механізм підключення або відключення електронних майданчиків до електронної системи, розрахунки учасників та власників електронних майданчиків з адміністратором системи [19].

Сьогодні, аналізуючи реальний стан справ у застосуванні електронної системи, слід визначити порушення в частині того, що ДП «Прозорро» за участі комісії при Мінекономрозвитку, а не Мінекономрозвитку, як того потребує законодавство, здійснює авторизацію електронних майданчиків. Сума коштів за авторизацію та за користування електронними майданчиками сплачується ДП «Прозорро» як адміністратору електронної системи закупівель.

Аналіз загального стану державних (публічних) закупівель свідчить про необхідність застосувати парадигму контролю в цій сфері, яка, на думку автора, полягає у поєднанні контрольних повноважень спеціалізованих органів державного фінансового контролю та уповноважених органів управління державними закупівлями з виокремленням пріоритетної координуючої функції вищого органу державного аудиту Рахункової палати. Розподіл різновидів державного аудиту за часом та сферою охоплення підконтрольних об'єктів між суб'єктами контролю державних закупівель має забезпечити безперервність контрольних дій та включати аудит ефективності, фінансовий аудит, інспектування та моніторинг.

Запровадження електронної системи закупівель зумовило появу нових підконтрольних об'єктів, тому важливою складовою парадигмальної побудови контролю державних закупівель є її векторність щодо активного використання інформаційних технологій як методики та інструментарію перевірок.

Парадигмальний підхід має великі переваги, оскільки дає змогу робити обґрунтовані прогнози і рекомендації, основою яких є оцінка специфіки і особливостей розвитку сфери публічних закупівель під час розгляду таких пропозицій невідривно від загальних тенденцій розвитку національної економіки сектору державного управління.

Висновки. Значні зловживання в сфері публічних закупівель засвідчили необхідність запровадження нового підходу до контролювання використання державних коштів. Дослідження поняття «парадигма» та його аналіз із суміжними науковими категоріями дали змогу сформулювати теоретико-методологічну основу побудови парадигмального підходу до контролю в сфері публічних закупівель.

Вивчення особливостей нормативного поля публічних закупівель, діяльності суб'єктів, що наділені повноваженнями регулятивного та контрольного характеру відповідно до цієї нормативної бази, радикальних змін щодо впровадження системи електронних закупівель та зумовленої цим появи нових підконтрольних об'єктів дало змогу виокремити передумови та фактори нової парадигми контролю в сфері публічних закупівель, а також сформулювати її сутність.

Перевагами парадигми контролю щодо державних закупівель є обґрунтовані результати у вигляді дієвих прогнозів і рекомендацій, що невідривно від загальних тенденцій розвитку національної економіки сектору державного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон ; пер. с англ. – М. : КPMG, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – 496 с.
3. Редько О.Ю. Методологія та організація професійного аудиту в Україні, стан та перспективи розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.Ю. Редько. – К., 2009. – 40 с.
4. Максимова В.Ф. Теоретичні та методологічні засади формування цілісної системи внутрішнього контролю в управлінні промисловим підприємством : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.Ф. Максимова. – К., 2006. – 34 с.
5. Гура Н.О. Розвиток системи обліку в житлово-комунальному господарстві : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Н.О. Гура. – К., 2009. – 39 с.
6. Пантелеєв В.П. Концепція внутрішньогосподарського контролю діяльності підприємств: методологія, організація, розвиток : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.П. Пантелеєв. – К., 2009. – 40 с.
7. Давидов Г.М. Формування теоретичних основ аудиту : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Г.М. Давидов. – К., 2006. – 30 с.
8. Аристотель. Риторика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.e-reading.club/book.php?book=71986>.
9. Кун Т. Структура наукових революцій / Т. Кун. – М. : Прогресс, 1977. С. 14–40.
10. Основи методології та організації наукових досліджень : [навч. посіб. для студентів, курсантів, аспірантів і ад'юнктів] / за ред. А.Є. Конверського. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
11. Садохин А.П. Концепции современного естествознания / А.П. Садохин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 447 с.
12. Новиков А.М. Методология научного исследования / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М. : Либроком. – 280 с.
13. Новейший философский словарь // Библиотека Гумера [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/fil_dict/566.php.
14. Меньяло Д.В. Правовой менталитет : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.01 «Теория и история права и государства, история правовых учений» / Д.В. Меньяло. – Ростов-на-Дону, 2003. – 23 с.
15. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 10 квітня 2014 року № 1197-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>.
16. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 грудня 2015 року № 922-VIII [Електронний ресурс]. – 280 с. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.
17. Про реалізацію пілотного проекту щодо впровадження процедури електронних закупівель товарів : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 травня 2015 року № 501-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/501-2015-%D1%80>.
18. Про проведення експерименту із застосування електронних засобів під час здійснення переговорної процедури закупівлі : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 березня 2015 року № 416-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248135046>.
19. Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків : Постанова Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 року № 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/166-2016-%D0%BF>.



НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 25

Частина 1

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,25.
Підписано до друку 29.09.2017.
Замов. № 35/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.