

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 6 (18) 2018

ЗАПОРІЖЖЯ

2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Коваленко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Відповідальний секретар:

Трифонов Г.Ф. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Члени редакційної колегії:

Воронкова В.Г. – доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії, академік Української академії політичних наук.

Гринько Т.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Двігун А.О. – доктор економічних наук, професор, начальник відділу регіональної політики НІСД при Президентові України.

Колосов А.М. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Старобільськ).

Макаренко А.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

Меджибовська Н.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Орловська Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури».

Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, проректор з науково-педагогічної роботи, директор Інституту економіки Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Сталінська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (м. Вінниця).

Абдугалієв А.М. – голова правління АТ «Енергоінформ», доктор, Казахський економічний університет імені Т. Ріскулова (м. Астана, Республіка Казахстан).

Марчін Вінерські – Ph.D. in Economics, старший викладач кафедри загальної теорії економіки факультету права, адміністрації і економіки Інституту економічних наук Вроцлавського університету (м. Вроцлав, Республіка Польща).

Морозов Л.В. – доктор технічних наук, професор, директор відділу інновацій та інвестицій у вищій школі імені Тадеуша Котарбінського (м. Ольштин, Польща).

Саткалієва Т.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Менеджменту Університету Нархоз, заслужений діяч Республіки Казахстан, почесний працівник освіти (м. Алмати, Республіка Казахстан).

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Шелег М.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки торгівлі Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь).

Електронна сторінка видання – www.e-visnyk.zdia.zp.ua

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази **Index Copernicus**

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 11 липня 2016 № 820.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 14 від 20.12.2018 р.)

Науковий журнал
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»
zareestrovano Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21933-11833ПР від 23.03.2016 року)

© Редакційна колегія, 2018

© Автори статей, 2018

© Запорізька державна інженерна академія, 2018

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Слісєєва Л.В. ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	9
Однорог М.А. ПОДАТКОВІ ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....	13
Орзул О.Ю. АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	18
Почерніна Н.В. ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМА ЦІЛІСНОСТІ НА МАКРОРІВНІ.....	23
Чернуха Т.С. СИСТЕМА ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ.....	28
Шедяков В.Е. ЦЕННОСТЬ ЖИЗНИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ТВОРЧЕСТВА КАК ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	34
Щетинін А.І. ГНОСЕОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ».....	40

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ліщинський І.О. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ МЕЙНСТРИМ РЕГІОНАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ.....	46
Остапенко Т.Г. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТРУКТУРИ НАНОЕКОНОМІКИ ТА ТЕОРІЙ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ, КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ І ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	51

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бусарєв Д.В. ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС: ПРІОРИТЕТНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	60
Вдовічен А.А. УПРАВЛІННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ДИСПРОПОРЦІЯМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ.....	63
Гнатенко І.А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	70
Корінь М.В. ІНФРАСТРУКТУРНІ АСИМЕТРІЇ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ ПРОСТІР ЄС	74
Носирєв О.О. РЕГІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В СТРАТЕГІЇ КОМПЛЕКСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	80
Носирєв О.О., Бабич І.Є. СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	86

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрієнко М.М., Нікольський В.А. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	93
Базалійська Н.П. РОЗВИТОК ПОВЕДІНКОВОЇ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	98
Білоцерківський О.Б. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ.....	105
Герасименко О.М. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ТА ПРОГРАМНИХ МЕТОДИК ІДЕНТИФІКАЦІЇ, АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ РИЗИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	109
Дем'яненко Т.І. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	113
Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В.С. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ.....	116
Ільїна Т.А. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	121
Канцір І.А., Дубас Ю.Я. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	125
Капінус Л.В., Лабінська Н.О., Скригун Н.П. ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «МАРКЕТИНГОВА ПОВЕДІНКА».....	129
Лозовська Г.М., Хлебодарова О.І. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПЛЮДООВОЧЕВОЇ КОНСЕРВАЦІЇ	134
Мазуркевич І.О., Лук'янець А.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КУЛЬТУРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ У ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	143
Менчинська О.М. УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНИХ ІННОВАЦІЙ	147
Ольшанський О.В. РОЗРОБЛЕННЯ АЛГОРИТМУ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	153
Піскун Д.Н. МАРКЕТИНГОВЕ АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	157
Приймак Н.С. СЕРЕДОВИЩЕ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДЖЕРЕЛО СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН.....	160
Серьогіна Н.В., Петрищенко Н.А. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ЯК СКЛАДНИК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	165
Сніжко Л.Л., Карпенко А.О. РОЗРОБЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	170
Терещенко К.М., Зеленська Д.Ю. HR-МЕНЕДЖМЕНТ ТА РИНОК ПРАЦІ: АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ.....	173
Цимбалюк Г.С. СОЦІОЛОГІЧНИЙ МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ХЛІББУЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В УПРАВЛІННІ АСОРТИМЕНТНОЮ ПОЛІТИКОЮ.....	178
Шарко М.В., Мешкова-Кравченко Н.В., Латкіна С.А. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	183

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Богдан Н.М., Писаревський М.І. РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ ЯК ПРІОРИТЕТ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ РЕГІОНУ.....	188
Гобрей М.В. ПРОГНОЗУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ РЕГІОНУ.....	194
Єрмак С.О. РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКОСИСТЕМ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	199
Тульчинська С.О., Шашина М.В., Тульчинський Р.В. ОСОБЛИВОСТІ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ТЕОРІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	204
Фера-Клемонца О.Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ПРОДОВОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	207

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Борщ В.І. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ.....	215
Holovchenko Ye.Yu., Kakhovska O.V. STATE REGULATION OF SOCIAL-LABOUR RELATIONS: THEORETICAL ASPECTS.....	222
Серікова О.М. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ КОЛЕКТИВУ ЯК ПЕРЕДУМОВА КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	226
Устіловська А.С., Щербаков Г.К. ГЕНЕЗА ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ» КРИЗЬ ПРИЗМУ НАУКОВИХ ШКІЛ ТА ПІДХОДІВ.....	230

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Конєва Т.А., Кузнєцов А.В. ВПЛИВ ТРИВАЛОСТІ ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ.....	236
Конєва Т.А., Малий І.В. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ПОЛІТИКУ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	243
Кулікова Є.О. ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	248
Раделицький Ю.О., Квасній О.Р. ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	252
Тютюнник І.В., Антонюк Н.А., Котенко Н.В. ТІНЬОВА ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ: ФОРМИ ПРОЯВУ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ.....	259

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Войцехова К.К. ОБЛІК ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ЄДИНОГО ВІРТУАЛЬНОГО СКЛАДУ.....	264
------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Дзюбановська Н.В., Гураль І.В. ОЦІНЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ.....	268
Ревенко Д.С. ФОРМУВАННЯ СТОХАСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ДІАГНОСТИКИ І МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	273

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Yelisieieva L.V. INFLUENCE OF ECONOMIC FACTORS FOR SOCIAL CAPITAL DEVELOPMENT.....	9
Odnorog M.A. TAX INNOVATIVE TOOLS FOR THE INSTITUTIONALIZATION OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE AGRICULTURAL SECTOR	13
Orzul O.Y. ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP OF THE BANKING SYSTEM AND THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	18
Pochernina N.V. INNOVATION POLICY IN UKRAINE: INTEGRITY PROBLEM AT MACRO LEVEL.....	23
Chernukha T.S. THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION IN THE CONTEXT OF INSTITUTIONAL THEORY.....	28
Shedyakov V.Ye. THE VALUE OF LIFE AND THE POSSIBILITY OF CREATIVITY AS CHARACTERISTICS OF SOCIAL CHANGES.....	34
Shchetynin A.I. GNOSSEOLOGICAL ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC CATEGORY “HUMAN CAPITAL”	40

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Lishchynsky I.O. CONCEPTUAL MAINSTREAM OF REGIONAL GROWTH.....	46
Ostapenko T.H. COMPARATIVE ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF NANO ECONOMICS AND THEORY OF HUMAN CAPITAL, CREATIVE ECONOMY AND THE INFORMATIONAL ECONOMY.....	51

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Busariyev D.V. FUEL AND ENERGY COMPLEX: PRIORITY TO ENSURING ECONOMIC SECURITY.....	60
Vdovichen A.A. MANAGEMENT OF MACROECONOMIC DISPROPORTIONS OF THE NATIONAL ECONOMY UNDER CONDITIONS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT.....	63
Hnatenko I.A. METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE NATIONAL SYSTEM OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP.....	70
Korin M.V. INFRASTRUCTURAL ASYMETRIES OF RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE IN CONDITIONS OF INTEGRATION IN THE EU TRANSPORT AND LOGISTIC PROSPECTUS.....	74
Nosyriyev O.O. REGIONAL PRIORITIES OF INDUSTRIAL POLICY IN THE STRATEGY OF INTEGRATED ECONOMIC DEVELOPMENT.....	80
Nosyriyev O.O., Babych I.Ie. STRATEGY TO IMPROVE THE FINANCIAL RESULTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	86

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Andriyenko M.M., Nikolsky V.A. MANAGEMENT OF PROFITABILITY OF PRODUCTION ACTIVITY OF TRANSPORT ENTERPRISES.....	93
Bazaliyska N.P. DEVELOPMENT OF BEHAVIOR TECHNOLOGY OF MANAGEMENT BY PERSONNEL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	98

Bilotserkivskyi O.B. ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF THE TRADE ENTERPRISE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS OF UKRAINE.....	105
Herasymenko O.M. COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODS AND SOFTWARE METHODS FOR IDENTIFYING, ANALYZING AND ASSESSING RISKS IN ENSURING ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE.....	109
Demianenko T.I. EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	113
Dzhedzhula V.V., Yepifanova I.Yu., Humeniuk V.S. COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AS AN ECONOMIC CATEGORY.....	116
Ilina T.A. METHODICAL PRINCIPLES OF FORMING A SYSTEM OF RISK MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS.....	121
Kantsir I.A., Dubas Y.Ya. DIAGNOSTIC INSTRUMENT FOR FINANCIAL AND ECONOMIC RESULTS OF BUSINESS ACTIVITIES OF ENTERPRISES.....	125
Kapinus L.V., Labinska N.O., Skrygun N.P. THEORETICAL COMPREHENSION OF THE ESSENCE OF «MARKETING BEHAVIOR» CATEGORY.....	129
Lozovskaya H., Khliebodarova A. STRATEGIC PLANNING OF MARKETING ACTIVITIES OF ENTERPRISES ON THE MARKET OF CANNED VEGETABLES	134
Mazurkevych I.O., Lukianets A.V. THEORETICAL ASPECTS OF SERVICE CULTURE AT ENTERPRISES OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS.....	143
Menchynska O.M. MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF ENTERPRISES ON THE BASIS OF PROCESSING INNOVATIONS.....	147
Olshanskiy O.D. DEVELOPMENT THE ALGORITHM OF EFFECTIVENESS ASSESSMENTS OF TRADE ENTERPRISES BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT.....	153
Piskun D.N. MARKETING ADAPTIVE MANAGEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	157
Priymak N.S. THE ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE AS A SOURCE OF STRATEGIC CHANGE.....	160
Serohina N.V., Petryshchenko N.A. HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS AS A COMPONENT OF THE TOURISM INDUSTRY	165
Snizhko L.L., Karpenko A.O. THE DEVELOPMENT OF EFFECTIVE SYSTEM OF MOTIVATION AT THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS.....	170
Tereshchenko K.M., Zelenska D.Y. HR-MANAGEMENT AND LABOR MARKET: ASPECT OF INTERACTION.....	173
Tsybalyuk G.S. SOCIOLOGICAL METHOD OF THE BAKERY PRODUCTS QUALITY EVALUATION OF THE KHMELNITSKY REGION ENTERPRISES IN THE ASSORTMENT POLICY MANAGEMENT.....	178
Sharko M.V., Mieshkova-Kravchenko N.V., Latkina S.A. SOCIAL ASPECTS OF ENTERPRISE ACTIVITY.....	183

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Bogdan N.M., Pisarevsky M.I. DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM AS A PRIORITY OF ECONOMIC INTERESTS OF THE REGION.....	188
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Hobrey M.V. FORECASTING REGIONAL INVESTMENT CLIMATE OF THE REGION.....	194
Yermak S.O. THE DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF INNOVATIVE ECOSYSTEMS IN THE MODERN ECONOMY.....	199
Tulchynska S.O., Shashyna M.V., Tulchinskiy R.V. FEATURES OF THE CONCEPTUAL-CATEGORICAL APPARATUS IN THE THEORY OF REGIONAL ECONOMICS	204
Fera-Klemontsa O.Y. CURRENT STATE OF FOOD PROVISION IN ZAKARPATSKA OBLAST	208

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Borshch V.I. MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF UKRAINIAN HEALTHCARE SYSTEM: COMPARATIVE ANALYSIS.....	215
Holovchenko Ye.Yu., Kakhovska O.V. STATE REGULATION OF SOCIAL-LABOUR RELATIONS: THEORETICAL ASPECTS	222
Serikova O.M. COLLECTIVE SOCIAL CAPITAL AS A PRECONDITION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY.....	226
Ustilovska A.S., Shcherbakov H.K. GENESIS OF THE CONCEPT «PERSONNEL MANAGEMENT» THROUGH THE PRISM OF SCIENTIFIC SCHOOLS AND APPROACHES	230

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Konieva T.A., Kuznietsov A.V. THE IMPACT OF CASH CONVERSION CYCLE ON FINANCIAL STATE OF ENTERPRISES	236
Konieva T.A., Maliy I.V. FACTORS INFLUENCING THE FINANCING POLICY OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITY.....	243
Kulikova E.O. HISTORICAL PREREQUISITES OF THE FORMATION OF THE PENSION INSURANCE SYSTEM OF UKRAINE	248
Radelytsky Yu., Kvasnii O. BASIS OF FORMATION OF TAX POTENTIAL OF LOCAL BUDGETS IN THE CONTEXT OF DECENTRALIZATION PROCESSES	252
Tiutiunyk I.V., Antoniuk N.A., Kotenko N.V. SHADOW EMPLOYMENT: THE FORMS OF MANIFESTATION AND CONSEQUENCES FOR THE ECONOMY OF THE COUNTRY.....	259

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Voytsechova K.K. ACCOUNTING OF INVENTORIES OF THE ENTERPRISE IN THE SYSTEM OF A SINGLE VIRTUAL STORE.....	264
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Dziubanovska N.V., Hural I.V. EVALUATION OF FOREIGN TRADE OF UKRAINIAN REGIONS BY USING CLUSTERING METHODS.....	268
Revenko D.S. FORMATION OF A STOCHASTIC APPROACH TO THE DIAGNOSTICS AND MODELING OF THE SUSTAINABILITY SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS.....	273

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.3:334

Єлісєєва Л.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування
*Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки*

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Єлісєєва Л.В. Вплив економічних чинників на розвиток соціального капіталу. У статті розглянуто структуру чинників, які здійснюють вплив на соціальний капітал. У рамках PEST-аналізу визначено ключові економічні чинники, що є найбільш вагомими в трансформації соціального капіталу. Визначено характер впливу зміни чисельності середнього класу, нерівномірності розподілу доходів, бідності та рівня безробіття на соціальний капітал. Конкретизовано чинники-стимулятори та чинники-блокатори розвитку соціального капіталу та виявлено значний розрив між їх дією на сучасному етапі суспільного розвитку. Визначено роль здешевлення подорожей, розвитку транспортних та комунікаційних засобів для розвитку соціальних мереж, соціальної довіри та формування нових соціальних норм і цінностей. На підставі досліджень Legatum Institute виявлено відмінність між суб'єктивною цінністю соціального капіталу та рівнем життя населення для розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Ключові слова: соціальний капітал, економічний розвиток, нерівномірність розподілу доходів, середній клас, бідність.

Елісєєва Л.В. Влияние экономических факторов на развитие социального капитала. В статье рассмотрена структура факторов, оказывающих влияние на социальный капитал. В рамках PEST-анализа определены ключевые экономические факторы, которые являются наиболее значимыми в трансформации социального капитала. Определен характер влияния изменения численности среднего класса, неравномерности распределения доходов, бедности и уровня безработицы на социальный капитал. Конкретизированы факторы-стимуляторы и факторы-блокаторы развития социального капитала и выявлен значительный разрыв между их действием на современном этапе общественного развития. Определена роль удешевления путешествий, развития транспортных и коммуникационных средств для развития социальных сетей, социального доверия и формирования новых социальных норм и ценностей. На основании исследований Legatum Institute выявлено различие между субъективной ценностью социального капитала и уровнем жизни населения для развитых и развивающихся стран.

Ключевые слова: социальный капитал, экономическое развитие, неравномерность распределения доходов, средний класс, бедность.

Yelisieieva L.V. Influence of economic factors for social capital development. In the article the relationship between the economic factors and social capital are analyzed. The study used the PEST-analysis, which allowed to distinguish political, social, technological and economic factors. In the article, the main economic factors that have the greatest impact on social capital are highlighted. The features of economic factors in modern "the era of abundance" is defined. The influence of change in the number of middle class, uneven distribution of income, poverty and unemployment rate on social capital are determined. The negative influence of migration processes on the formation of different types of social capital is specified. The correlation between uneven distribution of income and the level of development of social capital is explained. The impact of the global financial crisis on the middle class income and the process of social capital development have been researched. The dualistic nature of technology influence on the formation of social trust and networks is explained. The factor-stimulators and factor-blockers of social capital development are specified, and a significant gap between their actions at the present stage of social development is revealed. The role of cheaper travel, the development of transport and communication tools for the development of social networks, social trust and the formation of new social norms and values have been identified. Legatum Institute's research reveals a difference between the subjective value of social capital and the standard of living of the population for developed and developing countries. In the article it defined economic factors that should be stimulated and restrained in order to accelerate the development of social capital. The originality of such a study is that there is a com-

parison of stimulating and restraining factors in the development of social capital. The risks of the negative influence of economic factors on the development of social capital and the possibility of manifestation of anti-social capital are explained. The causes of a high level of social capital in some poor countries are specified.

Key words: social capital, economic development, uneven distribution of income, middle class, poverty.

Постановка проблеми. Один з основних меседжів Всесвітнього економічного форуму 2019 р. пов'язаний із необхідністю підвищити ефективність економічної та соціальної взаємодії в умовах уповільнення темпів зростання світової економіки. Важливим каталізатором цього процесу може стати соціальний капітал, оскільки пришвидшення розвитку цифрової економіки та поширення інновацій безпосередньо залежать від рівня соціальної довіри, готовності до створення мереж та соціальних норм і цінностей, які розділяє певна спільнота. У зв'язку із цим дослідження економічних чинників, що впливають на розвиток соціального капіталу, є своєчасним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти цієї проблеми досліджувало чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: Г. Беккер, В. Гесць, О. Грішнова, А. Гриценко, Р. Патнем [14], Ф. Фукуяма [6] та ін.

Проте досі ще немає комплексного дослідження взаємозв'язку економічних чинників та соціального капіталу.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити характер впливу економічних чинників на розвиток соціального капіталу в сучасних умовах.

Виклад основних результатів. На початку ХХІ ст. спостерігаються глобальні трансформації в усіх сферах суспільного життя. Внаслідок цього змінилися умови для розвитку й соціального капіталу. На сучасному етапі на формування останнього впливає низка екзогенних та ендогенних чинників. Зовнішні чинники визначають глобаль-

ний ландшафт для створення соціальних мереж, тоді як внутрішні є специфічними для кожної країни та регіону. Для аналізу екзогенних чинників використовуємо PEST-аналіз – інструмент, який дає змогу виявити політичні (P – political), економічні (E – economic), соціальні (S – social) і технологічні (T – technological) аспекти глобального середовища, що впливають на формування соціального капіталу на сучасному етапі.

Значний вплив на розвиток соціального капіталу мають саме економічні чинники. Початок ХХІ ст. часто називають «епохою достатку». Нині всього більше – людей, міст, країн, політичних партій, компаній, товарів і послуг, технологій тощо. З 1950 р. рівень світової економіки зріс майже в п'ять разів, а дохід на душу населення в 3,5 рази вищий, ніж після Другої світової війни. Впродовж 1980–2007 рр. у світовій економіці спостерігався найшвидший і найстабільніший період економічного зростання [12, с. 28]. На думку Нобелівського лауреата М. Спенса, ще з 1945 р. відбувалися дві паралельні та взаємопов'язані революції, пік яких припав на 1980-ті роки – початок ХХІ ст.: продовження промислової революції у розвинутих країнах і стрімке поширення моделі економічного зростання у світі, що розвивається. Другу з них він називає «революцією включеності» [4, с. 19], оскільки, серед іншого, це підживило зростання «світового середнього класу». Відповідно до підрахунків Світового банку, з 2006 р. 28 держав перейшли з групи країн із низькими до країн із середніми доходами [16]. За словами дослідника Інституту Брукінгса Г. Хараса, «чисельність глобального

Таблиця 1

Чинники впливу на соціальний капітал

P (political) політичні	E (economic) економічні
<ul style="list-style-type: none"> популізм у державній політиці національних урядів зниження авторитету державних інституцій розвиток мікрочини «відкриття кордонів» поширення демократичного політичного режиму 	<ul style="list-style-type: none"> розвиток транспортних засобів і здешевлення вартості подорожей урбанізація швидкий економічний розвиток у багатьох країнах нерівномірність розподілу доходів збільшення чисельності середнього класу
S (social) соціальні	T (technological) технологічні
<ul style="list-style-type: none"> зростання чисельності населення збільшення тривалості життя підвищення рівня освіти загострення релігійних конфліктів збільшення міграції зміна ролі сім'ї космополітизація старіння населення 	<ul style="list-style-type: none"> розвиток нових каналів комунікації поширення Інтернету та використання смартфонів поява проривних технологій цифрова революція

Джерело: складено автором

середнього класу практично подвоїлася з мільярда у 1980-му до двох мільярдів у 2012 р. Цей сегмент суспільства продовжує рости дуже швидко й може досягнути трьох мільярдів у 2020 р. До 2021 р., якщо тенденції збережуться, середній клас в Азії налічуватиме понад два мільярди осіб. Лише в Китаї можна очікувати понад 670 млн. споживачів середнього класу» [11]. У глобальному сенсі ця тенденція дуже виразна. Невипадково Арабська весна почалася з Тунісу, північно-африканської країни з найвищими економічними показниками та темпами переходу бідняків до середнього класу. Як правило, середній клас прагне швидшого економічного розвитку, ніж може забезпечити уряд, його нетерпимість до корупції перетворює цей клас на потужну опозицію. Саме він стає рушієм багатьох економічних і політичних змін, а відповідно, й важливим чинником розвитку соціального капіталу. У такий спосіб у зв'язку з тим, що базові потреби задовольняються краще, ніж раніше, люди мають краще здоров'я, освіту, то вони краще поінформовані й сильніше пов'язані між собою. Водночас таких людей важче координувати та контролювати зовні. Як зауважив колишній радник президента США з питань національної безпеки З. Бжезінський, розмірковуючи про радикальні зміни світового порядку з тих часів, коли він прийшов у політичне життя, «мільйон людей сьогодні легше вбити, ніж контролювати». У зв'язку із цим зростає значення внутрішніх механізмів координації людей у рамках спільнот зі спільними цінностями.

Внаслідок глобальної фінансової кризи чисельність і доходи середнього класу дещо скоротилися, проте, на думку М. Спенса, вона дала змогу засвоїти «урок взаємозалежності» [4, с. 20]. Крім того, зменшенню середнього класу як підриву фундаменту для розбудови соціального капіталу також сприяють поглиблення соціально-економічної нерівності та стрімке поширення технологій, що витісняє людську працю. Наприклад, використання технологій зменшило попит на професії, які раніше асоціювалися із середнім класом.

Проте найбільш руйнівними для соціального капіталу є збільшення нерівномірності в розподілі доходів, поширення бідності та зростання частки безробітного населення. Чим більше зростає матеріальна нерівність, тим це є більшим викликом соціальній згуртованості. Нобелівський лауреат Дж. Стігліц стверджував, що зростання нерівності тотожне обмеженню можливостей: «Як тільки ми урізаємо можливості, ми не можемо ефективно використовувати потенціал одного з найцінніших активів – людей» [5, с. 67–68]. Окрім того, наслідком надмірного збагачення невеликого кола осіб стає зменшення благодійності та створення суспільних благ. Чим більше розділене суспільство за рівнем економічного добробуту, тим менше багаті витрачають кошти на суспільні потреби та стають «відірваними» від проблем звичайних людей.

Оксфордський комітет допомоги голодуючим на зібранні еліти в Давосі в 2014 р. дав зрозуміти, що нерівність збільшується: усього 85 мільярдерів володіють багатством, що й половина всього населення на планеті. За рік їх стало менше – всього 80. Після глобальної кризи 2007 р. реальні доходи населення значно скоротилися. Нерівномірність розподілу доходів збільшується в розвинених і в країнах, що розвиваються. Це підтверджується негативною динамікою коефіцієнту Джині [9]. Згідно з висновками Організації економічного розвитку та співробітництва, після 2008 р. найбільші вигоди від економічного зростання отримує близько 1% населення розвинених країн, тоді як для більшості вигоди є майже невідчутними [8]. Наприклад, у 1917 р. 5% найбагатших людей отримали 33%, а в 1953 р. – 20% усього сукупного доходу США. У Канаді, Німеччині, Франції, Італії і більшості країн Європи нерівність зменшувалася ще швидше [2, с. 58]. Коли нерівність є низькою, країни, як правило, є більш стабільними, толерантними, законослухняними, з меншою кількістю ув'язнених і безпритульних [13]. Проте наприкінці XX ст. економічна ситуація змінилася і нерівномірність розподілу доходу між різними групами населення почала поглиблюватися. Нині у США 49 з 320 млн. населення живе бідно. У Західній Європі бідним є кожен сьомий, а в країнах Східної Європи, Іспанії та Греції – кожен п'ятий мешканець [10]. У світі 223 країни. Приблизно 200 з них – поза межами G20; у них проживає більше третини населення планети (близько 2,2 млрд. людей) і їх дохід становить менше ніж 15% світового. За невеликими винятками вони бідні. Доходи на душу населення G20 становлять приблизно 10 тис. дол. Вони стрімко ростуть. Доходи решти країн – у середньому 3 300 дол., і вони ростуть набагато повільніше. У 2005 р. професор Пристонського університету А. Дітон і його співавтор О. Дюпрі зі Світового банку підрахували, що 865 млн. людей у світі в середньому за один день споживають менше їжі, ніж її можна купити в США на 99 центів [7, с. 13]. У Світовому банку вважають, що приблизно вдвічі більше (1,37 млрд. людей) споживають їжі менше, ніж на 1,25 дол. на день [16].

І хоча, за даними ООН, кількість людей, що живуть на дохід у розмірі 1,25 дол. на день, зменшилася майже на 1 млрд. за період із 1990 по 2015 р. – з 1,9 млрд. до 836 млн. осіб [2], насправді майже 90% населення країн, що розвиваються, як і раніше, живе на менше ніж 10 дол. на день. У своїй книзі французький економіст Т. Пікеті пророкує, що якщо нічого не зміниться, більша частина розвиненого світу поступово відповідатиме суспільній моделі XIX ст., коли власники фабрик, підприємці та банкіри контролювали більшість активів, а решта боролася за виживання. Він передбачає майбутнє, у якому представники середнього класу розвинутих країн майже зникнуть. Якщо в напрямі розвитку економіки не відбудуться радикальні

зміни, то, за словами Пікетті, «минуле поглине майбутнє», і ті кілька десятиліть протягом другої половини ХХ ст., коли середній клас насолоджувався відносним комфортом, будуть уважатися тимчасовим соціальним феноменом.

Бідність підвищує роль матеріальних чинників у досягненні економічного добробуту та суб'єктивного відчуття щастя населення. За результатами досліджень аналітичного центру Великобританії Legatum Institute, для країн із високим (понад 20 тис. дол.) і низьким (менше 10 тис. дол.) рівнями середнього доходу на душу населення суттєво відрізняються ключові чинники задоволення життям [15]. Цілком очікувано, що для країн із низькими доходами населення чи країн, що розвиваються, домінуючими є матеріальні потреби, тоді як для громадян розвинених країн – нематеріальні. Серед останніх автори міжнародних звітів також називають політичні права та громадянські свободи, благодійність, сімейне життя, рівність можливостей, діяльність у рамках спільнот тощо. Проте вони фіксують, що часто бідні країни, навпаки, демонструють високий показник соціального добробуту, оскільки економічні втрати компенсуються сильними соціальними сторонами: міцними сім'ями, свободою віросповідання тощо.

Вагомими втратами від нерівності є розмивання почуття ідентичності, відчуття справедливості, рівності можливостей та спільноти. Саме усвідомлення несправедливості системи та обмеження можливостей спровокувало революції на Близькому Сході. У США рівень молодіжного безробіття становить близько 20%. Кожен шостий американець не може знайти постійну роботу. Ці чинники зумовлюють ефект відчуження, наприклад у 2016 р. явка виборців у віці 20–30 років утримувалася на рівні 21%, на тому ж рівні, що й безробіття [5, с. 70]. Останнім часом ми спостерігаємо, як мільйони людей виходять на вулиці з протестами. Уряди в Єгипті та Тунісі були усунуті. Протести виникали в Лівії, Ємені, Бахреїні.

На думку Дж. Стігліца, зростання нерівності є наслідком неефективної політичної системи. У системах, де можливості для економічного розвитку не є рівними, зберігається низький рівень соціальної мобільності. На його думку, багаті люди володіють більшими зв'язками та соціальним капіталом, що забезпечують їм кращі можливості. У бідного населення чи середнього класу цього немає, тоді як ті, хто народився у багатих сім'ях, отримують більше допомоги від своєї родини [5, с. 113–114].

Значним глобальним трендом, що має суттєвий вплив на розвиток соціального капіталу, стало посилення міграційних процесів. Уважається, що міграція є структурним елементом сучасного суспільства, розвинутої економіки, світу вільної конкуренції і громадянських свобод. Проте, як правило, такі процеси руйнують закритий і по-різному впливають на відкритий соціальний капітал. У пошуках кращих

умов праці люди мігрують до інших країн. Унаслідок цього, як правило, відбувається деформація індивідуального та колективного закритого соціального капіталу. Міграції часто руйнують сім'ї, підривають професійні спільноти, знижують довіру до державних інститутів тощо. Водночас міграції можуть розглядатися як пошук можливості збільшити власний капітал, у тому числі й індивідуальний соціальний капітал. Міграція означає також обмін ідеями (науковими, політичними, релігійними), робить можливим пізнання нового бачення світу та відкриття нових горизонтів, створює нові численні можливості працевлаштування. Так, історично економіка, культура Сполучених Штатів, Північної Америки, Канади, Нової Зеландії і Південно-Африканської Республіки, Аргентини чи Чилі була збудована руками іммігрантів, які шукали кращого життя.

Нині все більше людей переміщується світом, тому їх важче контролювати. Це також створює передумови для розвитку інших спільнот (релігійних, етнічних, професійних діаспор) та їх соціального капіталу. Станом на початок 2016 р., згідно з даними ООН, у світі було 214 млн. мігрантів, і ця цифра за останні двадцять років збільшилася на 37%. Кількість мігрантів у Європі за цей час зросла на 41%, у Північній Америці – 80%. За словами М. Наїма, «ми переживаємо революцію мобільності, коли переміщується більша кількість людей, ніж у будь-який інший період світової історії».

Масштаб впливу соціального капіталу мігрантів на соціальний капітал спільнот різних країн значно збільшився через розвиток транспортних засобів, нових засобів комунікації та здешевлення вартості подорожей тощо. Після Другої світової війни більше ніж удвічі збільшилася кількість автомобілів. Якщо в 1960 р. на кожні 1 тис. осіб налічувалося 411 автомобілів у США, 266 – в Австралії, 158 – у Франції, 137 – у Великій Британії, то вже на початку ХХІ ст. такий показник становив 812 – у США, 632 – в Австралії, 576 – у Франції, 515 – у Великій Британії. Загалом кількість автомобілів у всьому світі збільшилася з 122 млн. у 1960 р. до 812 млн. у 2002 р. Ще однією значною зміною в глобальній транспортній комунікації ХХ ст. стала поява авіаперельотів, що дало змогу більшій кількості людей подорожувати з максимально можливою швидкістю, знайомитися із соціальними нормами інших суспільств, імпортувати певні інститути тощо. Усвідомлення низьких показників соціально-економічного чи суспільно-політичного розвитку своєї країни також може стати каталізатором змін. Комунікаційні технології кардинально змінили здатність майже кожної людини довідатися про те, як живуть інші. Там, де зростання низьке, а бідність висока, усвідомлення може перерости в посилене невдоволення. Демонстраційний ефект може бути потужним стимулом підвищення рівня протестних настроїв населення та згуртування громадянського суспільства.

Висновки. Таким чином, економічними чинниками-стимуляторами розбудови соціального капіталу є збільшення чисельності середнього класу, здешевлення вартості подорожей, розвиток транспортних засобів та технічних інструментів комунікації, тоді як чинниками-блокаторами розвитку соціального капіталу є нерівномірність розподілу доходів, бідність, високий рівень безробіття тощо.

У сучасних умовах дія стримуючих чинників є потужнішою за стимулюючі чинники, а тому все більше спостерігається їхній негативний вплив на розвиток соціального капіталу. У таких умовах важливо зосередити увагу на комплексних заходах урядового та громадського характеру для нейтралізації негативних та пришвидшення дії позитивних чинників на формування соціального капіталу.

Список літератури:

1. Банерджі А., Дуфлю Е. Економіка бідності. К.: Наш формат, 2018. 312 с.
2. Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. К.: Пабулум, 2017. 320 с.
3. Наїм М. Занепад влади. К.: Book Chef, 2017. 448 с.
4. Спенс М. Нова конвергенція. Майбутнє економічного зростання в багатозвездному світі. К.: Темпора, 2017. 352 с.
5. Стиглиц Дж. Великое разделение. Неравенство в обществе, или Что делать оставшимся 99% населения? М.: Эксмо, 2016. 560 с.
6. Фукуяма Ф. Доверие. Москва: АСТ, 2004. 730 с.
7. Deaton A., Dupriez O. Price indexes, inequality, and the measurement of world poverty. 2010. 61 p.
8. In It Together: Why Less Inequality Benefits All/OECD. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/employment/in-it-together-why-less-inequality-benefits-all_9789264235120-en#page22.
9. Income inequality /OECD. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/income-inequality-indicator/english_459aa7f1-en?parentId=http%3A%2F%2Finstance.metastore.ingenta.com%2Fcontent%2Fthematicgrouping%2F7f420b4b-en.
10. Income Inequality: The Gap between Rich and Poor/OECD. URL: <http://www.oecd.org/social/income-inequality-9789264246010-en.htm>.
11. Interview with Homi Kharas. Washington: DC, 2002. 15 p. Наїм 104 (Р. 4посилання 6).
12. Maddison A. The World Economy: A Millennial Perspective. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2001. 388 p.
13. Pickett K., Wilkinson R. The Spirit Level: Why Equality Is Better for Everyone. London: Penguin, 2010. 352 p.
14. Putnam R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster, 2000. 541 p.
15. The Legatum Prosperity Index 2018/Legatum Institute. URL: <https://www.prosperity.com/rankings>.
16. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/>.

УДК 336.13

Однорог М.А., к.е.н., доцент,
докторант відділу теорії економіки і фінансів
*Науково-дослідний фінансовий інститут
ДННУ «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України*

ПОДАТКОВІ ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Однорог М.А. Податкові інноваційні інструменти інституціоналізації імпортозаміщення в аграрній сфері. У статті встановлено, що для того щоб імпортозаміщення стало реальністю, необхідно його інституціювати: створити норми й ціннісні установки українського суспільства, що дають змогу підвищити рівень самозабезпечення вітчизняною продукцією. Визначено, що конкретні інструменти державної фінансової підтримки імпортозаміщення (податкові, бюджетні, цінні, кредитні) повинні бути вбудовані в загальну стратегію заміни імпорту товарів, робіт, послуг конкурентоспроможною вітчизняною продукцією. Досліджено, що чинна система оподаткування в аграрній сфері, незважаючи на наявність стимулюючих механізмів, не націлена на повернення ринку національним суб'єктам агропромислового комплексу, включаючи товаровиробників аграрної сфери. Обґрунтовано, що для вирішення завдання імпортозаміщення в аграрній сфері необхідно посилити інноваційні податкові стимулюючі механізми.

Ключові слова: інновація, інституціоналізація, імпортозаміщення, податкові інструменти, аграрна сфера.

Однорог М.А. Налоговые инновационные инструменты институционализации импортозамещения в аграрной сфере. В статье установлено, что для того чтобы импортозамещение стало реальностью, необходимо его институционализировать: создать нормы и ценностные установки украинского общества, позволяющие повысить уровень самообеспеченности отечественной продукцией. Определено, что конкретные инструменты государственной финансовой поддержки импортозамещения (налоговые, бюджетные, ценовые, кредитные) должны быть встроены в общую стратегию замены импорта товаров, работ, услуг конкурентоспособной отечественной продукцией. Исследовано, что действующая система налогообложения в аграрной сфере, несмотря на наличие стимулирующих механизмов, не нацелена на возвращении рынка национальным субъектам агропромышленного комплекса, включая товаропроизводителей аграрной сферы. Обосновано, что для решения задачи импортозамещения в аграрной сфере необходимо усилить инновационные налоговые стимулирующие механизмы.

Ключевые слова: инновация, институционализация, импортозамещение, налоговые инструменты, аграрная сфера.

Odnorog M.A. Tax innovative tools for the institutionalization of import substitution in the agricultural sector. The article established that in order for import substitution became a reality, it is necessary to institutionalize: to create norms and value orientations of Ukrainian society, enabling to increase self-sufficiency in domestic products. This is especially true for industries that provide economic and food security of our country, especially in the agricultural sector. Determined that the specific public financial support instruments of import substitution (tax, fiscal, price, credit) should be part of the General strategy of replacing imports of goods, works and services competitive with domestic products. For this it is important that each instrument contributed to the following tasks: transplanted (borrowing) of advanced technologies; the selection of institutions capable of ensuring the production of domestic products, including the formation of demand for such products; stabilization of the process of import substitution through the expansion of institutional movement towards self-sufficiency. The current system of taxation in the agrarian sector, despite the presence of explicit incentive mechanisms are not focused on the return of the national market of agro-industrial complex, including producers, agrarian sector. Tax incentives aimed mainly at reducing the tax burden, stimulation of rational land use, etc. but in General they are a kind of indirect subsidisation of certain categories of taxpayers without a clearly defined goal of import substitution. It is proved that to solve the problem of import substitution in the agricultural sector need to strengthen the innovative tax incentive mechanisms through the establishment of special investment incentives for the production of competitive analogues of imported agricultural machinery, the purchase and implementation of the newest technologies; the provision of benefits to those involved in processing and marketing of products from domestic raw materials; support production, processing and marketing of environmentally friendly products.

Key words: innovation, institutionalization, import substitution, tax tools, agricultural area.

Постановка проблеми. В умовах складної геополітичної обстановки перед сучасною українською економікою з особливою гостротою постала проблема заміщення імпорту товарами, виробленими всередині країни, тобто імпортозаміщення, мета якого – підвищення економічної та продовольчої безпеки країни. Крім створення і розвитку можливостей швидкого переведення економіки на мобілізаційний режим у надзвичайних обставинах і в період несприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури, імпортозаміщення дає змогу підвищити конкурентоспроможність аграрної сфери економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам залучення податкових інноваційних інструментів, особливостей інституціоналізації імпортозаміщення в аграрній сфері присвячено багато праць відомих зарубіжних і вітчизняних учених, наприклад В.П. Горьового [1], Л.І. Курило, Т.М. Сльозко, С.М. Удовиченко [3], Г.Б. Клейнера [4], М.М. Кропивко [5], А.В. Чаянова [8], Й.А. Шумпетера [9], Т.І. Яворської [10] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є пошук ефективних податкових інноваційних інструмен-

тів інституціоналізації імпортозаміщення в аграрній сфері.

Виклад основних результатів. Для успішного вирішення вищезазначених проблем потрібна інституціоналізація імпортозаміщення, під якою ми розуміємо створення інституційного середовища, що дає змогу замістити імпорту товарів, робіт і послуг конкурентоспроможною вітчизняною продукцією, яка не поступається зарубіжним аналогам за своїми ціновими та споживчими властивостями.

Держава має у своєму арсеналі велику кількість активних і пасивних інструментів регулювання діяльності господарюючих суб'єктів, спрямованих на проведення політики заміни імпорту випуском вітчизняної продукції (товарів, робіт, послуг) [5, с. 41].

До активних інструментів імпортозаміщення передусім належать купівля ліцензій, патентів, застосування спеціального інвестиційного контракту. В умовах фінансової кризи можливості держави щодо широкого використання активних інструментів обмежені, тому основна увага в найближчій перспективі

має бути приділена пасивним інструментам імпортозаміщення, таким як бюджетні субсидії, податкові пільги, цінові, кредитні та інші преференції.

Беручи до уваги, що кожен із перерахованих вище інструментів має свої переваги і недоліки, слід підкреслити, що ефективність кожного з них залежить від інституційного середовища, в якому він функціонує. Це означає, що для забезпечення ефективного функціонування того чи іншого інструменту державної підтримки імпортозаміщення потрібно його інституціоналізація – встановлення формальних і неформальних норм, правил застосування інструментів державної підтримки самозабезпечення виробленими всередині країни товарами, виконаними роботами, наданими послугами і приведення цих норм у систему, здатну забезпечити заміщення імпорту.

Для інституціоналізації імпортозаміщення необхідна низка супутніх норм, що відносяться до процесу виробництва, розподілу, обміну і споживання імпортозаміщеної продукції: ціннісних установок українського суспільства й окремих економічних агентів. Слід погодитися з думкою Р.Б. Клейнера, що «видима частина процесу нормативного новоутворення не представляє непереборних труднощів, і до неї можуть бути з успіхом застосовані рекомендації щодо «інституціонального проектування» [4, с. 51]. Однак легкість уведення «зверху» нових норм оманлива. Інститути імпортозаміщення не повинні стати відносно працездатними «квазіінститутами», що не беруть участь у розбудові інституційної бази, тому слід забезпечити адміністративні механізми підтримки і зв'язку з іншими наявними нормами. Державі необхідно включити весь свій інформаційно-пропагандистський апарат, який здійснює публічну інтерпретацію подій, які виступають каталізаторами імпортозаміщення, «повинен спиратися на сформовану систему установок і поглядів, тобто ідеологію». Для того щоб нові норми стали традицією, потрібен певний лад.

Представляється, що інституціоналізація імпортозаміщення повинна здійснюватися в розрізі галузей, що мають істотне значення для забезпечення економічної та продовольчої безпеки держави, передусім у промисловості й аграрній сфері [8, с. 153].

Крім того, під час застосування конкретного інструменту державної підтримки імпортозаміщення слід урахувати системний характер цього процесу, тобто враховувати вплив державної фінансової підтримки на суб'єкт стимулювання. Наприклад, податкові інноваційні методи регулювання діяльності господарюючих суб'єктів сприяють розвитку тих учасників ринку, які отримують податкові пільги. Водночас їх широке застосування зумовлює появу податкових доходів, що випадають, що обмежує можливість застосування бюджетних субсидій.

Цінові методи регулювання імпорту продукції носять характер прямої заборони. Так, під час закупівлі товарів для державних і муніципальних

потреб український виробник деяких видів овочевої продукції, виробів із порцеляни, дерев'яних меблів має право на преференцію щодо ціни контракту в розмірі 15%. Іншими словами, заявка з пропозицією про поставку товарів із країн Митного союзу оцінюється із застосуванням понижуючого 15-відсоткового коефіцієнта, але контракт укладається із запропонованою заявником ціною. Якщо переможцем аукціону виявляється іноземна особа, то під час укладання договору запропонована ним ціна контракту знижується на 15% [3, с. 148].

Цінові методи регулювання імпортозаміщення є дискримінаційними щодо окремих товаровиробників порівняно з податковими методами, які носять універсальний характер. Використання цінових регуляторів порушує конкуренцію і не стимулює підвищення якості вітчизняної продукції, тому їх застосування не повинно бути довготривалим й одержати широке поширення. Враховуючи, що негативним ефектом імпортозаміщення виступає припинення участі країни в процесі глобалізації, за деякими параметрами Україна не зможе використовувати переваги глобального розподілу матеріальних, трудових та інших ресурсів. У зв'язку із цим проблема державної фінансової підтримки випуску конкурентоспроможної продукції набуває особливої значимості.

Крім цінових інструментів, є також кредитні методи стимулювання імпортозаміщення. Зокрема, Міністерство аграрної політики та продовольства України затвердило інвестиційні проекти щодо імпортозаміщення, на які до 2020 р. будуть виділені кредитні ресурси. Передусім це проекти в галузі овочівництва захищеного ґрунту, будівництва овочесховищ, переробки плодів і ягід, молочного скотарства.

Однак кредитні методи в умовах високого кредитування товаровиробників аграрної сфери і нерозвиненості сільськогосподарських кредитних кооперативів практично вичерпали свій ресурс. Хоча потенціал у кредитних кооперативів величезний: так, у США кооперативна система фермерського кредиту надає фермерам третину кредитів на покупку землі, шосту частину коротко- і середньострокових кредитів.

Нині в системі фінансових інструментів стимулювання розвитку аграрного сектору явний пріоритет мають бюджетні субсидії. «В Україні основний обсяг державної підтримки агропромислового комплексу з 2008 р. здійснюється у формі надання субсидій у рамках реалізації Державних програм розвитку аграрної сфери та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2008–2012 рр. та 2013–2020 рр.» [2].

У затвердженій Розпорядженням уряду України «дорожній карті» щодо сприяння імпортозаміщення в сільському господарстві акцент робиться на заходах у сфері забезпечення продовольчої безпеки України, включаючи створення автоматизованої інформаційної системи, а також заходи щодо підвищення ефективності землекористування, дер-

жавного ветеринарного і фітосанітарного контролю, митно-тарифного регулювання імпорту продукції.

Уявляється, що в умовах скорочення бюджетних ресурсів і за зазначених вище недоліків цінкових і кредитних регуляторів слід розширити застосування податкових інноваційних інструментів, що відрізняються універсальністю і справедливим характером.

Застосування державних стимулюючих інструментів із метою імпортозаміщення має бути системним, тобто підпорядковане єдиній стратегічній меті. Ця мета була озвучена в 2014 р. Президентом України: «...розумне імпортозаміщення – це наш довгостроковий пріоритет незалежно від зовнішніх обставин» [10, с. 41].

У зв'язку із цим нам видається, що основними способами інституціоналізації імпортозаміщення повинні стати:

1) трансплантація (запозичення) прогресивних технологій [6];

2) створення живильного середовища за рахунок селекції інституцій, які здатні стати інкубаторами для суб'єктів господарювання, що виробляють продукцію (випускають товари, виконують роботи, надають послуги) в рамках імпортозаміщення, у т. ч. створення умов, за яких економічні агенти змогли б усвідомити вигідність такої діяльності в найближчій і середньостроковій перспективах;

3) стабілізація імпортозаміщення за рахунок контролю і корекції інституційного руху шляхом залучення у процес імпортозаміщення всього «ядра інституційної системи»: сукупності інститутів, що визначають організацію власності, залучення до праці, взаємодії господарюючих суб'єктів [7].

Проілюструємо можливі напрями вдосконалення інструментів державної фінансової підтримки на прикладі податкового стимулювання імпортозаміщення в аграрному секторі економіки. Для цього розглянемо шляхи реформування податкової системи України, спрямовані на інституціоналізацію імпортозаміщення в аграрній сфері.

Наявна система податкового стимулювання розвитку аграрної сфери в Україні повинна мати такі особливості:

- сільськогосподарські товаровиробники матимуть право перейти на спеціальний податковий режим, що передбачає заміну єдиним сільськогосподарським податком основних податків: податку на прибуток організацій, податку на майно організацій, податку на додану вартість;

- у рамках загального режиму оподаткування для товаровиробників аграрної сфери передбачатимуться пільги у вигляді нульової ставки податку на прибуток від сільськогосподарської діяльності, зниженої ставки податку на додану вартість щодо виробництва та реалізації продовольчих товарів, племінної худоби, зниженої ставки земельного податку щодо земель сільськогосподарського призначення, пільг із транспортного податку щодо спеціалізованої сільськогосподарської техніки;

- під час виконання певних умов можуть надаватися відстрочення (розстрочення) зі сплати податків терміном до одного року та інвестиційний податковий кредит.

Незважаючи на те що спеціальний податковий режим для товаровиробників аграрної сфери позиціонується державою як пільговий, він не знаходить широкого застосування серед тих, хто займається виробництвом сільськогосподарської продукції. Даний режим застосовують дві третини товаровиробників аграрної сфери, на частку яких припадає третина виробленої продукції. Як правило, це дрібні селянсько-фермерські господарства, індивідуальні підприємці [1, с. 241].

Причина полягає у такому. Податковий кодекс України встановлює закритий перелік витрат, що зменшують податкову базу, у результаті ті витрати, які не потрапили у цей список, не враховуються для цілей оподаткування. За роботи на загальній системі оподаткування платнику податків достатньо обґрунтувати відповідність понесених витрат вимогам (економічна обґрунтованість і документальне підтвердження витрат), тому у товаровиробників аграрної сфери більше можливостей зменшити оподатковуваний прибуток у зв'язку з відкритим переліком витрат, що віднімаються з податкової бази. За розрахунками економістів, підприємства, які перебувають на загальній системі оподаткування, більш пристосовані до ведення бізнесу: рівень податкового навантаження на них можна порівняти за своїм значенням із рівнем навантаження за застосування спеціального (пільгового) податкового режиму. Основна діяльність приносить їм у два рази більший дохід, аніж тим організаціям, які застосовують спеціальний податковий режим.

Окрім того, організації на загальній системі оподаткування ефективніше використовують основні засоби (фондовіддача у них більше на 28,5%), вони отримують на 20% більше субсидій, і середньомісячна заробітна плата в таких компаніях на 10% вище. У зв'язку з тим, що статистика за видатками не приймається до уваги для розрахунку податкової бази, не ведеться, виявити масштаби проблеми не представляється можливим [9, с. 412].

Як бачимо, діючі інноваційні напрями податкового стимулювання носять розрізнений характер, не націлені на імпортозаміщення, не враховують наявності невирішених проблем аграрної сфери, мають більш глибокі корені. До них, зокрема, належать: повернення ринку національним товаровиробникам аграрної сфери та іншим суб'єктам агропромислового комплексу, підвищення привабливості села для працездатного населення, підтримання рівня життя сільського населення, створення умов для виробництва і реалізації конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції.

З урахуванням зазначених вище способів інституціоналізації імпортозаміщення можна зробити

висновок про те, що податкове інноваційне стимулювання має бути спрямоване на вирішення таких системних завдань:

1) трансплантація (запозичення) прогресивних технологій виробництва та переробки сільськогосподарської продукції у зв'язку з відсутністю вітчизняних аналогів;

2) підтримка виробництва і доведення до споживача тих видів продукції аграрної сфери, які дадуть змогу Україні вийти на рівень повного самозабезпечення;

3) створення живильного середовища за рахунок селекції інституцій, здатних стати інкубаторами для суб'єктів господарювання, що виробляють продукцію (випускають товари, виконують роботи, надають послуги) в рамках імпортозаміщення;

4) стабілізація імпортозаміщення за рахунок контролю і корекції інституційного руху шляхом залучення у процес імпортозаміщення великих корпорацій, бізнес-систем та фінансово-промислових груп.

З урахуванням вищевикладеного можна сформулювати пропозиції щодо інноваційного податкового стимулювання інституціоналізації імпортозаміщення в аграрному секторі економіки:

1) Для проведення реконструкції та оновлення технологій потрібно ввести цільові інвестиційні податкові пільги з податку на прибуток для сільськогосподарських організацій.

2) Товаровиробники аграрної сфери, передусім споживчі кооперативи, що здійснюють збут та пере-

робку вітчизняної сільськогосподарської продукції, повинні мати переваги порівняно з підприємствами, що займаються переробкою і збутом продукції з імпоротної сировини.

3) Перспективним напрямом є також виробництво екологічно чистої продукції, затребуваної заможними городянами.

Висновки. Для того щоб імпортозаміщення стало реальністю, необхідно його інституціонувати: створити норми і ціннісні установки українського суспільства, що дають змогу підвищити рівень самозабезпечення вітчизняною продукцією.

Конкретні інструменти державної фінансової підтримки імпортозаміщення (податкові, бюджетні, цінкові, кредитні) повинні бути вбудовані в загальну стратегію заміни імпорту товарів, робіт, послуг конкурентоспроможною вітчизняною продукцією.

Чинна система оподаткування в аграрній сфері, незважаючи на наявність явних стимулюючих механізмів, не націлена на повернення ринку національним суб'єктам агропромислового комплексу, включаючи товаровиробників аграрної сфери.

Для вирішення завдання імпортозаміщення в аграрній сфері необхідно посилити інноваційні податкові стимулюючі механізми шляхом установлення цільових інвестиційних пільг на виробництво конкурентоспроможних аналогів імпоротної сільгосптехніки, закупівлю та впровадження новітніх технологій.

Список літератури:

1. Горьовий В.П., Збарський В.К. Мале підприємство: поступи розвитку, проблеми: монографія. К.: Аграр Медіа Груп, 2011. 453 с.
2. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/>.
3. Інституціональні чинники інноваційної діяльності в аграрній сфері / Л.І. Курило, Т.М. Сльозко, С.М. Удовиченко. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 21. № 2. С. 144–151.
4. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
5. Кропивко М.М. Роль господарств населення у забезпеченні потреб людини. *Економіка АПК*. 2016. № 4. С. 38–44.
6. Продовольча і сільськогосподарська Організація Об'єднаних Націй. URL: <http://www.fao.org/statistics/ru>.
7. Продукція сільського господарства (2010–2017). URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / редкол. сер.: Л.И. Абалкин (пред.) и др. М.: Экономика, 1989. 492 с.
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2008. 864 с.
10. Яворська Т.І. Малий бізнес в аграрному підприємстві та особливості класифікації його суб'єктів. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2016. № 2(31). С. 99–104.

Орзул О.Ю., аспірант
кафедри політичної економії
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Орзул О.Ю. Аналіз взаємозв'язку банківської системи та економічного розвитку України. У роботі розглянуто різні теоретичні моделі аналізу взаємозв'язку банківської системи та економічного розвитку. Розкрито механізми впливу банківської системи на економічний розвиток та зворотного впливу економічного розвитку на функціонування та структуру банківської системи. Проаналізовано основний механізм перетворення заощаджень на інвестиції та висвітлено роль у цьому процесі банків як основних посередників фінансового ринку. Розкрито ключовий механізм впливу банківської системи на економіку через чинники пропозиції, чинники попиту та чинники розподілу. Проаналізовано взаємозв'язок банківської системи та економічного розвитку України.

Ключові слова: банківська система, економічний розвиток, інвестиції, депозити, кредити, чинники попиту, чинники пропозиції, чинники розподілу, кореляційний аналіз.

Орзул А.Ю. Анализ взаимосвязи банковской системы и экономического развития Украины. В работе рассмотрены различные теоретические модели анализа взаимосвязи банковской системы и экономического развития. Раскрыты механизмы влияния банковской системы на экономическое развитие и обратного влияния экономического развития на функционирование и структуру банковской системы. Проанализирован основной механизм превращения сбережений в инвестиции и освещена роль в этом процессе банков как основных посредников финансового рынка. Раскрыт ключевой механизм влияния банковской системы на экономику через факторы предложения, факторы спроса и факторы распределения. Проанализирована взаимосвязь банковской системы и экономического развития Украины.

Ключевые слова: банковская система, экономическое развитие, инвестиции, депозиты, кредиты, факторы спроса, факторы предложения, факторы распределения, корреляционный анализ.

Orzul O.Y. Analysis of the relationship of the banking system and the economic development of Ukraine. The work deals with various theoretical models of the analysis of the relationship of the banking system and economic development. The author reveals the mechanisms of influence of the banking system on economic development and the reverse influence of economic development on the functioning and structure of the banking system. The article analyzes the main mechanism of the transformation of savings into investment and highlights the role of banks in this process as the main intermediaries of the financial market. The key mechanism of the influence of the banking system on the economy has been revealed through supply factors, demand factors and distribution factors. Also, in article analyzed the relationship between the banking system and the economic development of Ukraine.

Key words: banking system, economic development, investments, deposits, loans, demand factors, supply factors, distribution factors, correlation analysis.

Постановка проблеми. У 2012 р. економіка України втягнулася у глибоку економічну кризу, яка посилювалася за рахунок накладання на неї зовнішньої агресії. Подолання даної ситуації неможливо уявити без удосконалення, модернізації та оптимізації діяльності банківської системи України. Одним із ключових питань на цьому етапі розвитку економіки України є питання взаємозв'язку та взаємовпливу банківської системи та економічного розвитку. Особливо актуалізується це питання наявною складною ситуацією в банківській системі. Проведений аналіз дасть змогу виявити вагомі механізми

взаємовпливу банківської системи та економічного розвитку, а також запропонувати шляхи пришвидшення економічного розвитку за рахунок змін у банківській системі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження взаємозв'язку між економічним розвитком та тенденціями змін у банківській системі у цілому та в Україні.

Виклад основних результатів. Банківська система являє собою законодавчо визначену структуру, елементи якої чітко субординовані та взаємопов'язані. Вона складається із сукупності

фінансових посередників, які здійснюють банківську діяльність на постійній основі та функціонально пов'язані в самостійну структуру. Банківська система має свою внутрішню підпорядкованість елементів, має загальну мету та завдання, вона є необхідною умовою функціонування будь-якої сучасної економічної системи та одним із ключових елементів, що забезпечують стабільність усієї кредитно-грошової системи. Під час розгляду питання взаємозв'язку банківської системи та економічного розвитку слід аналізувати вплив не окремих елементів банківської системи банків на економічний розвиток, а вплив банківської системи у цілому, адже суть банківської системи включає в себе не лише сутність окремих банків, а й їх взаємозв'язок та синергетичний ефект від їх поєднання.

Виходячи з вищесказаного, необхідно виділити ключові ознаки, які виділяють банківську систему:

- включає низку елементів, які є частинами єдиної системи та мають єдині цілі;
- має специфічні, притаманні лише їй властивості;
- здатна до взаємозамінності елементів;
- є динамічною системою;
- виступає як система закритого типу;
- водночас є саморегулювальною і керованою системою.

Виконуючі головні свої функції, банківська система здійснює значний вплив на економічний розвиток. Виконуючи функцію зі створення грошей і регулювання грошової маси в обігу, що забезпечується оперативною зміною банками маси грошей в обігу через збільшення або зменшення її відповідно до зміни попиту на гроші, тим самим забезпечує потребу економіки в грошових ресурсах. Виконуючи трансформаційну функцію, що реалізується завдяки залученню тимчасово вільних коштів суб'єктів підприємництва та громадян і перерозподілу їх у формі кредиту іншим суб'єктам, банківська система виступає одним із ключових елементів, що забезпечують реалізацію інвестиційного процесу.

Сьогодні складно уявити розвиток та функціонування підприємств без послуг банківського сектору економіки. Фінансові ринки стали як одним із провідних чинників економічного зростання, так і основним чинником хаосу, нестабільності та криз у світовій економіці. Банки та банківська система приймають активну участь у повсякденному житті не лише підприємств, а й інших суб'єктів господарювання, вони стали його невід'ємною частиною.

Основні розроблені моделі впливу банківської системи на економічний розвиток наведено в табл. 1.

Всі описані моделі вказують на наявність взаємозв'язку між банківською системою та економічним розвитком. Головним чином, банківська система впливає на економічний розвиток через інвестиції, адже саме інвестиції відіграють ключову роль

у процесі швидкого створення нових продуктивних сил чи стрімкого оновлення діючих, вони сприяють стійкому розширенню масштабів діяльності господарської системи, що, своєю чергою, забезпечує збільшення розмірів застосованої суспільної праці і виробленого продукту – товарів і послуг.

Теоретично доведено, що між часткою заощаджень у національному доході та темпом економічного розвитку існує пряма залежність, оскільки чим більшою є величина чистих заощаджень, тим вищий темп економічного розвитку. Відправною точкою аналізу цього питання є припущення, що та частка доходу суб'єктів господарювання, що не йде на споживання, перетворюється на заощадження. У закритій економіці національні заощадження, таким чином, дорівнюють доходу за мінусом витрат на споживання.

На цьому постулаті Дж.М. Кейнс побудував свою теорію, яка нині відома як «основний психологічний закон» і на якій ґрунтується сучасна макроекономіка. Сукупний ефект заощаджень визначає темпи економічного зростання, обсяги випуску продукції, рівень технічного прогресу і, нарешті, економічну могутність країни та добробут її населення. Величезні досягнення та швидкий розвиток деяких держав, зокрема Японії та Німеччини, значною мірою пояснюються високим рівнем заощаджень.

Хоча заощадження завжди виступають певним вирахуванням із поточного споживання, однак вони забезпечують стійке підвищення рівня капіталоозброєності та продуктивності праці, зростання зайнятості населення і, врешті-решт, поліпшують економічний добробут. Вплив заощаджень на параметри господарської системи здійснюється через інвестиції. Прийнято вважати, що приватні й державні заощадження, які формують національні заощадження, повністю конвертуються в інвестиції. І саме банківська система у сучасному світі часто забезпечує перетворення заощаджень в інвестиції, тим самим забезпечуючи економічне зростання.

Тому, як наголошував Дж.М. Кейнс, основний психологічний закон, в існуванні якого можна бути цілком упевненим не тільки з апіорних міркувань, а й на підставі детального вивчення минулого досвіду, полягає у тому, що економічні суб'єкти схильні, як правило, збільшувати своє споживання з ростом доходу, але не такою самою мірою, якою зростає власне дохід.

Отже, чим вищим є ВВП чи національний дохід на одну особу, тим більша його частина заощаджується і тим вищими будуть темпи економічного розвитку.

На загальнодержавному рівні характер економічного розвитку відображає динаміку показника чистих інвестицій. Якщо сума чистих інвестицій за певний період становить негативну величину, це свідчить про те, що виробничий потенціал країни падає, знижується обсяг випуску продукції в країні.

Таблиця 1

Основні моделі впливу банківської системи на стан реального сектору економіки [6, с. 48]

Автор моделі	Сутність моделі
King, Levine	Моделювання причинно-наслідкових зв'язків між різними показниками розвитку підприємства і банківського бізнесу. Обґрунтовується, що проблеми у фінансовому секторі зменшують швидкість упровадження нових технологій, а також темп економічного зростання. Водночас розвиток фінансового сектору, навпаки, збільшує продуктивність праці і накопичення капіталу.
Jayaratne, Strahan	Авторами в моделі досліджуються вплив послаблення регулювання діяльності банківських філій у штатах США на темпи економічного зростання. Обґрунтовується, що розвиток фінансового сектору поліпшує економічну динаміку.
Levine, Zervos	У моделі обґрунтовується, що розвиток фінансового сектору чинить вплив на економічне зростання, навіть з урахуванням багатьох інших економічних, політичних і фінансових чинників.
Houston, James	У цій моделі показано, що обсяг позик, що надаються регіональними банками, дуже чутливий саме до місцевих економічних умов, тобто обсяг виданих кредитів збільшується в періоди зростання економіки в регіоні і скорочується в період рецесії.
Berger, Udell, Petersen, Rajan	У моделі характеризується залежність плати за кредит та інших умов кредитування від наявності довгострокових угод про надання кредитної лінії. Доведено, що подібні стосунки з позичальниками дають змогу банкам знижувати для них плату за кредит і встановлювати гнучкіші умови запозичення.
MacKay, Molyneux, Pilloff	Авторами обґрунтовано, що економічні характеристики регіонів значною мірою визначають взаємозв'язок між фінансовим розвитком і темпом економічного зростання.
Rajan, Zingales, Cetorelli, Gambera, Levine	Авторами проведено аналіз впливу розвитку фінансового сектору на формування окремих нефінансових галузей економіки. Виявлено статистично значимий вплив розвитку фінансового сектору на економічну динаміку.
Allen, Santomero	У цій моделі доведено, що домогосподарства і фірми виграють як власне від розвитку фінансового сектору, так і від підвищення темпів зростання економіки в результаті розвитку фінансового сектору. У першому випадку відбувається збільшення спектру доступних фінансових послуг, а в другому – поліпшення економічної динаміки у цілому.
Beck, Levine Lanza	Дослідили 63 країни за період 1960–1995 рр. і підтвердили статистично важливий зв'язок між розвитком фінансових посередників та ростом реального ВВП на душу населення та продуктивністю праці.
Beck, Demnhrhuch-Kunt, Levine	Довели, що банки, небанківські фінансові інститути, фінансові компанії, пенсійні фонди, а також ринки акцій більш розвинуті й ефективні у найбагатших країнах і що з ростом багатства тієї чи іншої країни спостерігається ріст її фінансової системи.

Якщо сума чистих інвестицій нульова, виходить, що виробничий потенціал країни залишається незмінним. Позитивна величина чистих інвестицій означає, що економіка перебуває в стадії розвитку, тому що забезпечується розширене відтворення її виробничого потенціалу.

Взаємозв'язок інвестицій та економічних процесів на макроекономічному рівні має двосторонній характер. З одного боку, формування інвестиційних ресурсів відбувається залежно від показників економічної активності в країні, а з іншого – розподіл інвестицій забезпечує зміни в стані економіки країни, а також у розвитку екологічних і соціальних процесів. Саме банки як проміжна ланка в розвинених країнах забезпечують підприємства інвестиційними ресурсами через механізм кредитування.

Основними чинниками економічного зростання за будь-яких умов є фактори пропозиції, попиту і розподілу. Світовий досвід указує на те, що банківська система впливає на економічний розвиток як через чинники пропозиції та попиту, так і через чинники розподілу. Зокрема, банківська система впли-

ває на економічний розвиток через чинники пропозиції, через надання коштів у кредит підприємствам, які використовують їх для збільшення величини виробничого потенціалу. З іншого боку, банківська система впливає на економічний розвиток через чинники попиту, через надання кредитів домогосподарствам та збільшення їх доходів за рахунок виплати відсотків по депозитах і через це забезпечуючи можливість придбання більшого обсягу продукції, що створює умови для найбільш повного використання виробничого потенціалу.

Також банківська система впливає на економічний розвиток через чинники розподілу. Пропонуючи кошти на ринку кредитів, банки забезпечують раціональне використання грошових коштів, оскільки підприємства беруть кошти для розвитку бізнесу та збільшення обсягу вироблених товарів чи наданих послуг або підвищення їх якості, що в результаті призводить до збільшення суспільної корисності.

На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах трансформації національної економіки серед проблем, пов'язаних із виходом України з

кризового стану, важливе місце посідає завдання реформування банківської системи. Як один із найважливіших елементів відтворювальної структури економіки банківські установи організують рух і перерозподіл ресурсів суспільства в їх грошовому виразі. Через банківську систему проходять грошові розрахунки і платежі господарюючих суб'єктів та населення у цілому. Саме комерційні банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів і перетворення їх у реальний капітал, здійснюючи різноманітні кредитні, інвестиційні та інші операції і забезпечуючи, таким чином, потреби економіки в додаткових ресурсах. Серед суб'єктів фінансово-господарської діяльності комерційні банки – це саме ті особливі фінансові інститути, які повинні бути спроможні своєчасно прогнозувати динаміку економічної кон'юнктури, а також якнайшвидше та досить гнучко реагувати на будь-які зміни, що відбуваються на фінансовому ринку.

В умовах становлення ринкового механізму господарювання в країні значення стабільної й ефективної банківської системи суттєво зростає, і вона перетворюється на один із найважливіших складників успішного розвитку економіки.

Сучасну банківську систему слід розглядати як велику динамічну цілеспрямовану систему, яка характеризується: наявністю значної кількості елементів, що виконують різні функції і мають багаторівневу ієрархічну структуру; динамічністю поведінки елементів, підсистем і системи у цілому; наявністю складних взаємозв'язків, включаючи зворотні; нерегулярністю впливу зовнішнього середовища та стохастичністю в поведінці системи; наявністю визначеної процедури прийняття рішень.

Також банківська система стимулює економічний розвиток через надання низки послуг, таких як надання банківських гарантій, факторинг, про-

ведення платежів, та створення сприятливих інфраструктурних умов, що значно полегшують функціонування та взаємодію суб'єктів господарювання, створюючи сприятливі умови для економічного розвитку країни.

Можна стверджувати, що розвинута банківська система є необхідною умовою нормального функціонування економіки, тобто функціонування суб'єктів господарської діяльності та державного бюджету. Лише через досконалу банківську систему можна здійснити реструктуризацію економіки у цілому. Крім того, надійний і розвинений банківський сектор відіграє надзвичайно важливу роль у стабілізації економіки країни.

Банки сприяють розширенню обсягів і підвищенню ефективності суспільного виробництва, забезпеченню потреб обороту в платіжних засобах, зміцненню договірної і платіжної дисципліни в господарстві, вдосконаленню та зміцненню грошового обороту, впливають на прискорення обороту капіталу в процесі відтворення.

Для аналізу взаємозв'язку між банківською системою та економічним розвитком України було проведено кореляційний аналіз показників діяльності банківської системи та показників економічного зростання (Додаток А). Під час проведення кореляційного аналізу варто враховувати, що значний вплив на динаміку номінальних показників здійснює інфляція, тому для отримання найточніших даних стосовно наявності або відсутності зв'язку між банківською системою та економічним розвитком необхідно проводити аналіз показників у доларовому еквіваленті.

Провівши кореляційний аналіз взаємозв'язку між активами банків та ВВП, отримано значення коефіцієнта кореляції рівне 0,9504, що свідчить про наявний зв'язок між активами комерційних банків та обсягом валового внутрішнього продукту.

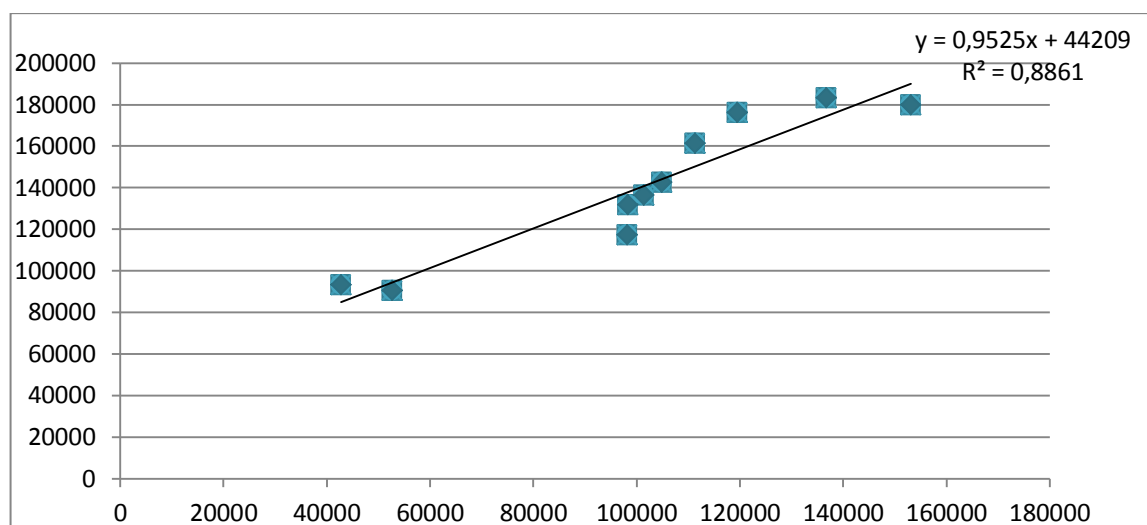


Рис. 1. Регресійний аналіз зв'язку між активами банків та ВВП (млн. USD)

Розрахувавши коефіцієнт кореляції для наданих кредитів та ВВП, отримано значення 0,8802, що також свідчить про наявність тісного взаємозв'язку між обсягами наданих кредитів та валовим внутрішнім продуктом. Але більш доречно проаналізувати взаємозв'язок між обсягом наданих кредитів суб'єктам господарювання та обсягом реального ВВП. Коефіцієнт кореляції для цих двох показників становить 0,9380, що свідчить про значний зв'язок між ВВП та обсягом наданих кредитів. Відомо, що чим активніше суб'єкти господарювання розвивають бізнес, тим активніше розвиваються виробництво та економіка, тим вищий економічний розвиток, і для цього їм потрібні кошти, що, відповідно, проявляється у зростанні наданих кредитів.

Коефіцієнт кореляції для зобов'язання банків та обсягу ВВП становить 0,9413, що також указує на значну залежність даних показників.

Отримані в результаті кореляційного аналізу дані дають підстави для підтвердження наявності взаємозв'язку між економічним розвитком та банківською системою України.

Висновки. Банківська система та економічний розвиток тісно взаємопов'язані. Проблеми банківського сектору не лише гальмують розвиток підприємництва, сприяють занепаду виробництва, а й призводять до економічного спаду в усіх сферах економіки. Банківська система може нести в собі як позитивний, так і стримуючий вплив на економічний розвиток у країні, цей вплив здійснюється через чин-

Додаток А

Дані для проведення кореляційного аналізу

Назва показника	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017
АКТИВИ										
Активи банків	118 692	175 821	112 987	118 716	130 652	140 635	161 030	110 784	57 423	47 466
Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями)	122 575	184 791	128 559	137 387	150 140	158 189	177 484	127 943	71 936	66 361
Готівкові кошти та банківські метали	3 626	3 924	2 788	3 371	3 347	3 786	4 585	2 384	1 557	1 260
Кошти в Національному банку України	3 786	3 563	2 995	3 300	3 880	4 210	5 950	2 318	1 791	1 786
Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	5 207	7 671	6 587	8 518	9 715	12 411	9 841	8 392	5 933	4 550
Кредити надані	96 112	150 411	95 922	95 144	102 278	101 725	114 830	84 662	46 225	38 988
з них:										
кредити, що надані суб'єктам господарювання	54 690	89 722	60 965	64 051	71 989	76 008	88 040	67 519	38 024	32 876
кредити, надані фізичним особам	30 422	51 044	28 563	23 507	21 644	20 184	21 138	15 062	8 044	6 058
Вкладення в цінні папери	5 682	7 710	5 049	10 530	10 871	12 020	17 423	14 212	9 225	12 640
Резерви за активними операціями банків	3 998	9 191	15 714	18 756	19 569	17 632	16 537	17 240	14 709	19 030
ПАСИВИ										
Пасиви, усього	118 692	175 821	112 987	118 716	130 652	140 635	161 030	110 784	57 423	47 466
Капітал	13 778	22 643	14 783	17 355	19 269	21 125	24 266	12 453	4 748	4 698
з нього: статутний капітал	8 490	15 654	15 298	18 380	21 298	21 859	23 339	15 156	10 170	16 177
Зобов'язання банків	104 914	153 178	98 204	101 361	111 383	119 510	136 764	98 331	52 675	42 768
з них:										
кошти суб'єктів господарювання	22 177	27 325	14 786	18 151	23 076	25 271	29 602	21 989	14 583	14 005
з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	10 730	13 926	6 483	6 966	9 200	11 577	13 194	8 625	4 426	3 836
кошти фізичних осіб	32 373	40 480	26 954	34 116	37 947	45 415	54 646	35 028	18 409	16 642
з них: строкові кошти фізичних осіб	24 876	33 251	19 920	26 038	29 425	36 073	44 195	26 847	13 466	12 213
ВВП, млн.USD	142 719	179 992	117 228	136 419	161 360	176 074	183 310	131 805	90 615	93 270
ВВП, млн.USD на душу населення	3 069	3 891	2 546	2 974	3 571	3 857	4 030	3 015	2 115	2 186

Джерело: розроблено автором на основі даних сайту Державної служби статистики України

ники попиту, чинники пропозиції та чинники розподілу, тому досягти кращих темпів економічного зростання без розвиненої банківської системи неможливо.

Проведене дослідження дало змогу дійти висновку про наявність взаємозв'язку банківської системи

та економічного розвитку. Зокрема, проведений кореляційно-регресійний аналіз дає підстави стверджувати, що в Україні також існує тісний взаємозв'язок між банківською системою та економічним розвитком країни.

Список літератури:

1. Rethinking the role of National Development Banks. URL: <http://www.un.org/esa/ffd/msc/ndb/NDBsDOCUMENTREVE-020606.pdf>.
2. Лютий І., Юрчук О. Особливості глобального економічного середовища діяльності банків. *Вісник НБУ*. 2012. № 4. С. 46–51.
3. Слюсаренко А.В. Генезис економічного зростання. URL: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2014/Economics/14_157744.doc.htm.
4. Іщук С.О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на соціально- економічний розвиток регіону. *Регіональна економіка*. 2013. № 1. С. 35–42.
5. Левченко А.О. Сучасні особливості взаємодії банківської системи з реальним сектором економіки. *Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції* (Красноармійськ, 20 грудня 2012 р.): у 2-х т. Т. 1. Донецьк: Світ книги, 2012. 330 с.
6. Гриценко Л.Л., Боярко І.М. Роль банківської системи в розвитку реального сектору економіки країни. *Dynamika naukowych badan* – 2009: materiały V Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (7–15 lipca 2009 r.). Volume 1. Ekonomiczne nauki. Przemyśl: Nauka i studia, 2009. P. 17–19.
7. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.

УДК 330.341.1 (477)

Почерніна Н.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки

Таврійський державний агротехнологічний університет

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМА ЦІЛІСНОСТІ НА МАКРОРІВНІ

Почерніна Н.В. Інноваційна політика в Україні: проблема цілісності на макрорівні. У статті виявлено ознаки цілісності інноваційної політики на макрорівні, визначено сутність інноваційної діяльності. Розкрито системний характер інноваційної діяльності в межах економічної системи, проаналізовано проблеми інноваційного розвитку сучасної України. Визначено пріоритетні напрями підвищення ефективності інноваційної політики.

Ключові слова: інноваційна політика, інноваційна діяльність, проблема цілісності, макрорівень, ефективність.

Почернина Н.В. Инновационная политика в Украине: проблема целостности на макроуровне. В статье выявлены признаки целостности инновационной политики на макроуровне, дано определение инновационной деятельности. Раскрыт системный характер инновационной деятельности в рамках экономической системы, проанализированы проблемы инновационного развития современной Украины. Определены приоритетные направления повышения эффективности инновационной политики.

Ключевые слова: инновационная политика, инновационная деятельность, проблема целостности, макроуровень, эффективность.

Pochernina N.V. Innovation policy in Ukraine: integrity problem at macro level. In the article signs of the integrity of innovation policy are revealed at the macro level, the essence of innovation activity is disclosed, the systemic nature of innovation activity is described within the economic system, the problems of innovation development in modern Ukraine are analyzed, and the priority directions for increasing the efficiency of innovation policy are identified.

Key words: innovation policy, innovation activity, integrity problem, macro level, efficiency.

Постановка проблеми. Потреба пошуку внутрішніх джерел економічного зростання та шляхів підвищення конкурентоспроможності країни на міжнародній арені зумовлює пріоритетність завдань щодо активізації інноваційної діяльності та підвищення її ефективності. Значна роль у цьому процесі відводиться інноваційній політиці, яка має забезпечити цілеспрямованість інноваційних процесів на реалізацію стратегічних завдань соціально-економічного розвитку на макро-, мета- та мікрорівні. Отже, цілісність інноваційної політики виступає підґрунтям ефективності інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти інноваційної політики досліджувалися у працях багатьох іноземних учених, зокрема: Е. Арнольда [1], М. Бінейма, Б. Тізера [2], С. Борас, Ч. Елквіста [3], Д. Брауна [4], Дж. Едлера, П. Каннингема, А. Гьока, Ф. Шапіри [5], Я. Фагерберга [6], К. Фланагана, Е. Уйарра [7], С. Махрума [8], А. Пригожого [9]. Серед вітчизняних науковців значний внесок у розвиток теорії інноваційної діяльності зробили О. Амоша, В. Антонюк, А. Землінікіна [10], О. Гриценко, С. Качула [11], Д. Крамської [12], О. Марченко [13], В. Мельник [14], Л. Федулова [15], І. Ящишина [16] та багато інших.

Значна увага науковців до аналізу інноваційних процесів не применшила доцільності подальших досліджень у заданому напрямі. Чимало питань удосконалення механізму активізації інноваційної діяльності потребують теоретичного та практичного вирішення, серед них: недосконалість законодавства щодо стимулювання та підтримки інновацій, спонтанний характер інноваційних процесів, відсутність ефективних механізмів комерціалізації та впровадження у процес виробництва новітніх технологій, безсистемний характер регулювання інновацій тощо. Все це перешкоджає соціально-економічному розвитку України і заважає їй перейти від екстенсивного розвитку економіки на базі сировинних галузей до економіки знань та інновацій. Отже, актуальність і практична затребуваність подальших розробок щодо цілісності інноваційної політики зумовили вибір теми та мету наукової роботи.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз проблеми формування цілісної інноваційної політики на макрорівні. Предметом дослідження є відносини між державою та суб'єктами господарювання щодо розроблення, впровадження та використання інновацій. Об'єктом дослідження є інноваційні процеси у сучасній Україні. У межах визначеної мети дослідження виділено такі завдання:

- охарактеризувати ознаки цілісності інноваційної політики;
- виявити проблемні боки механізму інноваційної політики в Україні;
- визначити напрями підвищення ефективності державного регулювання інноваційної сфери України.

Виклад основних результатів. Сучасні теоретичні дослідження результативності інноваційної політики все більше акцентують увагу на потребі переорієнтації практик оцінки, які традиційно зосереджувалися на окремих програмах, а не на системно-орієнтованій перспективі [1, с. 3]. Багатозначність трактування поняття «інновації» зумовила різноманітність підходів до визначення категорії «інноваційна політика». На думку Мікаеля Бінейма та Брюса Тізера, існують два основні питання: взаємозв'язок між теорією інновацій та інноваційною політикою та конкретні зв'язки між інноваційною політикою та політикою досліджень [2, с. 106]. Якщо в теорії інновацій набуває більшої популярності комплексний підхід до розуміння їх сутності як глобального феномену, що проявляється і в економічному, і в соціальному, і в технологічному аспектах, то трактування інноваційної політики часто зводилося лише до заходів стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок. З іншого боку, актуалізувалося питання щодо ролі державного регулювання інновацій: за яких умов інноваційна політика є доцільною, а за яких ні? На думку Сусани Борас та Чарльза Едквіста, в основі оцінювання результативності політики мають бути економічна ефективність інноваційної системи та соціальний ефект, у тому числі й у сфері охорони здоров'я чи захисту навколишнього середовища [3, с. 8]. Ми поділяємо цю точку зору і вважаємо, що інновації набули значної ваги не лише для розвитку техніки та технологій, вони прискорюють прогрес у сфері освіти, культури, медицини, політики, охорони навколишнього середовища тощо. Здатність до інновацій можна розглядати як унікальний невичерпний ресурс, раціональне використання якого забезпечує значний економічний та соціальний ефект на мікро-, мета- чи макрорівні.

Об'єктивною основою цілісності інноваційної політики є системний характер інноваційної діяльності, яка передбачає поєднання продуктивних сил, економічних відносин та механізму господарювання (рис. 1).

Елементи продуктивних сил у сукупності формують інноваційний потенціал країни, який уособлює вхідні ресурси, залучені інноваційною системою для здійснення інноваційної діяльності. Економічні відносини виникають між різноманітними інститутами національної інноваційної системи, зокрема державних інституцій із функціями законодавчо-правового регулювання, інституцій у сфері освіти, інституцій у сфері генерації наукових знань, інститутів, що діють у сфері інноваційної інфраструктури, а також організації та підприємства, що є виробниками та споживачами інноваційної продукції [17]. Ці інститути є суб'єктами інноваційної діяльності, які у практиці господарювання використовують певні важелі управління або знаходяться під впливом регулюючих дій суб'єктів вищого рівня, що зумовлює введення у цю систему інноваційної політики як окремого напрямку реалізації господарського механізму.



Рис. 1. Цілісність інноваційної політики в аспекті елементів економічної системи

Джерело: побудовано автором

Під інноваційною політикою ми розуміємо сукупність засобів, методів та інструментів впливу на інноваційну діяльність для підвищення її ефективності. На думку Дітмара Брауна, ефективність інноваційної політики – це результат адміністративної координації інноваційних зв'язків на рівні реалізації самої політики [4, с. 230], отже, необхідно узгоджувати кроки, передбачені в межах державного регулювання, з інтересами приватних суб'єктів, громадських організацій та інших стейкхолдерів. Отже, поняття цілісності витікає, передусім, із потреби узгодження різноманітних інтересів господарюючих суб'єктів у процесі здійснення інноваційної діяльності. У зв'язку із цим потребує конкретизація визначення категорії «інноваційна діяльність».

Детермінантою інноваційної діяльності є потреби. Потреби виступають об'єктивною основою розвитку економічної системи, яка виявляє її залежність від конкретних умов існування і породжує активність по відношенню до цих умов. Однак поштовхом до прояву активності виступають мотиви. Мотиви – це рушійні сили, що спонукають суб'єкта господарювання до дії, це сукупність зовнішніх або внутрішніх умов, що викликають активність суб'єкта і визначають її спрямованість. Мотив задає загальний вектор руху, спрямовує діяльність на досягнення певної мети. Мета – це уявний кінцевий результат діяльності (те, чого суб'єкт господарювання прагне досягти). Способи досягнення визначеної мети можуть бути різними, тому на шляху до єдиної цілі суб'єкти господарювання можуть проявляти різні інтереси, часто суперечливі. Економічний інтерес – це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив дій щодо задоволення індивідуальних потреб суб'єктів господарської діяльності. Орієнтуючись тільки на власні інтереси, суб'єкти приймають рішення стосовно конкретних дій. Як правило, кожна дія орієнтована на виконання певного завдання в межах визначеної загальної мети. Кінцевим пунктом економічної діяльності є результат у вигляді продукту, послуг або інших цінностей. Отже, зміст категорії «економічна діяльність» розкривається через логіку взаємозв'язку всіх наведених вище понять. Ми пропонуємо визначати інноваційну

діяльність як сукупність дій суб'єктів господарювання щодо реалізації інноваційних рішень у власних інтересах для задоволення потреб у нових або суттєво вдосконалених продуктах, послугах, технологіях, у застосуванні новітніх стратегій, процесів, методів, форм організації тощо.

На нашу думку, проблема цілісності інноваційної політики в Україні зумовлена, передусім, дещо звуженим підходом до визначення об'єкта державного впливу. Зокрема, наявне правове поле створює передумови для реалізації інноваційної політики, орієнтованої на стимулювання наукових розробок та досліджень, однак залишає поза увагою інші етапи інноваційного процесу, у тому числі етап комерціалізації інновацій та їхню дифузію. Тип політики, який комплексно охоплює всі стадії інноваційного процесу, Якоб Едлер та Ян Фагерберг назвали «місієорієнтованою» на відміну від «системно орієнтованого типу», основним завданням якого є підвищення ефективності взаємодії всіх елементів національної інноваційної системи [6, с. 5], а також створення передумов для плідної співпраці глобальних інноваційних систем. Інноваційна політика сучасної України, на думку багатьох вітчизняних науковців, не забезпечує реалізацію цих завдань [10; 14; 15], носить частковий, а не цілісний характер.

Наступний аспект цілісності інноваційної політики стосується розмежування повноважень серед суб'єктів державного регулювання та закріплення за ними конкретних інструментів впливу. При цьому класичний вибір важелів впливу зумовлений потребою подолання певних прогалин у розвитку інноваційної системи [11; 12]. Більш широкий підхід орієнтований на аналіз комплексного використання набору важелів, призначених для використання цільовою групою суб'єктів. При цьому інструменти впливу набувають ваги «соціальних конструкцій», на яких замикаються інтереси різних суб'єктів і які можуть мати свою особливу динаміку [5, с. 7]. Для України цей аспект цілісності зосереджується у проблемі ефективної взаємодії стейкхолдерів на засадах горизонтальної та вертикальної інтеграції. На доведення цього висновку можна навести результати аналізу глобального індексу конкуренто-

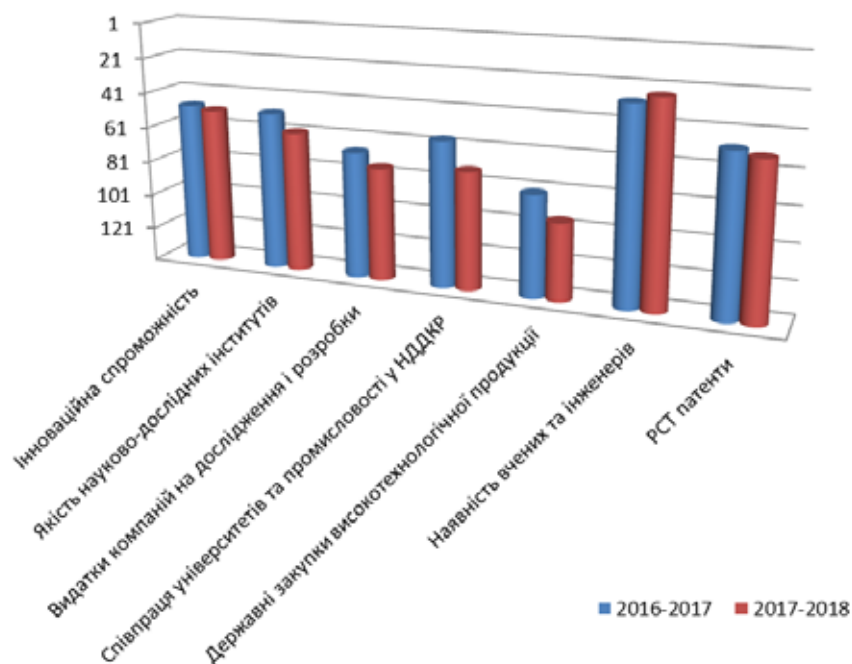


Рис. 2. Рейтингове місце України за параметром «Інновації» за індексом глобальної конкурентоспроможності

Джерело: побудовано автором за даними [18]

спроможності за складниками параметра «Інновації». Так, за даними, наведеними у звіті Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність за 2017–2018 рр., Україна посіла 81-е місце зі 137 країн світу, покращивши свій результат на чотири позиції порівняно з 2016–2017 рр. Однак за індикатором «Інновації» Україна зайняла 61-е місце проти 52-го місця серед 138 країн у 2016–2017 рр. Загалом індекс глобальної конкурентоспроможності сформовано на основі 113 змінних, згрупованих у 12 індикаторів за трьома групами: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення». Зміну рейтингових позицій України за складниками субіндексу «Інновації» наведено на рис. 2.

Дані рисунка свідчать про погіршення рейтингу України за шістьма із семи наведених параметрів. Найбільші втрати за рік – співпраця університетів та промисловості у наукових розробках і дослідженнях (утрата 16 позицій), державні закупки високотехнологічної продукції (втрата 14 позицій) та якість науково-дослідних інститутів (утрата 10 позицій). Отже, комплексне використання інструментів інноваційної політики здатне не лише подолати «провали ринку» у царині створення, поширення та використання інновацій, а й сприятиме наданню самій політиці ознак цілісності, забезпечуватиме реалізацію синергетичних властивостей інновацій (здатність їх проникнення у різні сфери суспільного буття) та сприятиме формуванню не лише економічного, а й соціального ефекту [9; 16].

Нарешті, важливою передумовою формування цілісної інноваційної політики є створення інформаційного простору, який уможливило виявлення

проблеми на основі аналізу різноманітних даних у широкому доступі. Нині це також є значимою проблемою для України. Достатньо навести той факт, що під час формування щорічного Європейського інноваційного табло не враховуються з причини відсутності даних по Україні такі параметри, як: питома вага населення у віці 25–34 років із вищою освітою; відсоток населення у віці 25–64 років, яке бере участь у навчанні протягом усього життя; індекс мотивації підприємницької діяльності; питома вага підприємств, що забезпечують розвиток та підвищення ІКТ-навичок власного персоналу; приватне співфінансування державних витрат на НДДКР (відсоток ВВП); працевлаштування у швидко зростаючих підприємствах інноваційного сектору (у відсотках від загальної зайнятості) [19, с. 85].

Висновки. У результаті проведеного дослідження визначено такі ознаки цілісності макроекономічної інноваційної політики: 1) формування інноваційної стратегії на основі комплексного розуміння інновацій як синергетичних категорій, що можуть використовуватися у різних сферах суспільного буття; 2) цільовий вплив на формування інноваційних рішень суб'єктами інноваційної діяльності для досягнення стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку; 3) деталізація використання важелів впливу на всіх стадіях інноваційного процесу (від виникнення ідеї до споживання інновацій та їх дифузії); 4) включення стейкхолдерів до процесу розроблення та реалізації інноваційної політики; 5) розвинена інформаційна мережа.

Основними проблемами, що перешкоджають формуванню цілісності інноваційної політики в

Україні, є: переважання застарілого підходу до підтримки окремих ринків чи секторів як мети інноваційної політики; низький рівень інноваційної культури; відсутність необхідних компетенцій у галузі інноваційного менеджменту; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; відірваність освіти та науки від виробництва; низький рівень взаємодії між інституціями державного регулювання інноваційної діяльності; нерозвинута система моніторингу та оцінки результатів застосування інновацій.

До основних напрямів підвищення ефективності інноваційної політики в Україні належать: переоріє-

нтація ролі держави на глобального координатора та фалісатора взаємодії між різними економічними агентами на всіх стадіях інноваційного процесу; державна фінансова підтримка приватного інвестування в НДДКР; розвиток публічно-приватного партнерства; політика стимулювання попиту через інноваційно орієнтовані державні закупівлі; вдосконалення інноваційного законодавства; посилення горизонтальної та вертикальної координації в реалізації політики знань; розвиток інноваційних кластерів на основі міжсекторального, міжрегіонального та міжнародного співробітництва.

Список літератури:

1. Arnold E. Evaluation Research and Innovation Policy: A Systems World Needs Systems Evaluations. *Research Evaluation*. 2004. № 13. P. 3–17.
2. Benaim M., Tether B. Innovation Policies for a Creative Economy. Challenging the Dominance of STI and Research', presented at the *EU–SPRI Conference*, Lund, Sweden, 2016. 8–10 June. P. 106–107.
3. Borrás S., Edquist Ch. Conceptual Underpinnings for Innovation Policy Design – Indicators and Instruments in Context. Paper prepared for the *OECD Blue Sky Conference III* 19-21 September 2016 in Het Pand, Ghent, Belgium, 22 p. ISBN 9783200055773.
4. Braun D. Organising the Political Coordination of Knowledge and Innovation Policies. *Science and Public Policy*. 2018. № 35. P. 227–39.
5. Edler J., Cunningham P., Gok A., Shapira P. Handbook of Innovation Policy Impact. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2016. 587 p.
6. Edler J., Fagerberg J. Innovation policy: what, why, and how. *Oxford Review of Economic Policy*. 2017. Volume 33. № 1. P. 2–23.
7. Flanagan K., Uyarra E. Four Dangers in Innovation Policy Studies—And How to Avoid Them. *Industry and Innovation*. 2016. № 23. P. 177–88.
8. Mahroum S. Innovation Policies and Socio-economic Goals: *An Analytic-diagnostic Framework*, Working Paper, Abu Dhabi: INSEAD, 2012.
9. Пригожий А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (Социальные проблемы инноватики). М.: Политиздат. 1989. 270 с.
10. Амоша О.І., Антонюк В.П., Землянін А.І. та ін. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія; НАН України. Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2007. 328 с.
11. Гриценко О.В., Качула С.В. Реалізація інноваційної політики у системі бюджетного регулювання в Україні. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2016. № 3. С. 24–30. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/2712>. (дата звернення: 20.11.2018).
12. Крамської Д.Ю. Методи і форми державного регулювання інноваційних процесів. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки)*. 2017. № 46(1267). С. 150–157. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/33946> (дата звернення: 20.11.2018).
13. Марченко О.В. Стратегічні аспекти європейського досвіду як основа формування інноваційної політики України *Економіка і регіон. Науковий вісник*. 2018. Т. 1. № 1(68). С. 96–100. DOI: <https://doi.org/10.26906/eir.2018.68.1020>.
14. Мельник В.В. Визначення проблем запровадження та становлення державної інноваційної політики в Україні. *Економічні горизонти*. 2017. № 2(3). С. 13–17. DOI: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.2\(3\).2017.127270](https://doi.org/10.31499/2616-5236.2(3).2017.127270).
15. Федулова Л. Тенденції розвитку національних інноваційних систем. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4(166). С. 94–104.
16. Яцишина І.В. Соціалізація інноваційної політики ЄС. *Наука та наукознавство*. 2017. № 4 (98). С. 3–17. ISSN 0374-3896.
17. Концепція розвитку національної інноваційної системи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80> (дата звернення: 20.11.2018).
18. Доповіді серії The Global Competitiveness Reports за відповідні роки / World Economic Forum. URL: <http://www.weforum.org/gcr> (дата звернення: 20.11.2018).
19. European Innovation Scoreboard 2018 / European Commission. URL: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (дата звернення: 20.11.2018).

Чернуха Т.С., аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

СИСТЕМА ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ

Чернуха Т.С. Система вищої освіти в контексті інституціональної теорії. У статті проаналізовано інституціональну структуру системи вищої освіти (ВО), розкрито і конкретизовано ролі, функції і приклади основних елементів інституціонального середовища системи ВО. Представлено інституціональну структуру системи ВО з погляду концепції інституціональної архітекτονіки (ІО).

Ключові слова: система вищої освіти, інституціональне середовище, інституціональна архітектоніка, ієрархія.

Чернуха Т.С. Система высшего образования в контексте институциональной теории. В статье проанализирована институциональная структура системы высшего образования (ВО), раскрыты и конкретизированы роли, функции, примеры основных элементов институциональной среды системы ВО. Представлена институциональная структура системы ВО с точки зрения концепции институциональной архитектоники.

Ключевые слова: система высшего образования, институциональная среда, институциональная архитектоника, иерархия.

Chernukha T.S. The system of higher education in the context of institutional theory. The article analyzes the institutional structure of the system of higher education (HE), reveals and specifies the roles, functions, examples of the main elements of the institutional environment of the HE system. The institutional structure of the HE system in terms of the concept of institutional architectonics is presented.

Key words: higher education system, institutional environment, institutional architectonics, hierarchy.

Постановка проблеми. Реформування освітнього простору – це перш за все зміни в інституціональному середовищі системи ВО. Інституціональний устрій освітнього простору має ієрархічну структуру, що включає у себе широкий спектр різноманітних за своїм походженням, змістом, організаційними принципами, технологічним облаштуванням елементів. Їх взаємозв'язок і взаємодоповнюваність зумовлюються необхідністю прискіпливого аналізу впливу трансформації окремих елементів на систему в цілому.

Інституціональні дослідження системи ВО набувають значної актуальності. Важливо пам'ятати, що формування інституціонального середовища освітніх послуг – найважливіша умова ефективності діяльності з їх надання, одержання, використання у виробничих, інноваційних, соціальних, духовних цілях суспільного розвитку [1]. Водночас через складність і неоднорідність об'єкта дослідження проблема продовжує перебувати у стадії розроблення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в інституціональні дослідження, зробили такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Д. Норт, Т. Артьомова, Н. Василенко, Е. Васильєва, А. Гриценко, В. Липов, Н. Литвиненко, Р. Нурєєв, С. Степаненко, В. Тамбовцев, Е. Фуруботн, Дж. Ходжсон, О. Яременко та ін. Серед науковців, які займалися інституціональними дослідженнями системи

ВО, насамперед можна виділити І. Тимошенкова, К. Астахову, В. Липова, Л. Батченко, Є. Тропінову, Ж. Чернякову.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити організаційні форми структури освіти, а саме розкрити і конкретизувати форми та функції і навести приклади основних елементів інституціонального середовища системи ВО в рамках ієрархії підстав ІО соціально-економічних систем (СЕС). На основі використання структурно-функціонального і системного аналізу дослідимо складники ієрархії підстав системи ВО, а також рівні ІО освітнього простору.

Виклад основних результатів. Теоретичні основи інституціональних досліджень сучасного напрямку закладені Д. Нормом [3, с. 20]. Розроблення концепції ІО СЕМ започатковано Інститутом економіки та прогнозування НАН України під керівництвом А. Гриценка [1]. В. Липов представляє інституціональну архітектоніку СЕС у вигляді ієрархічної піраміди [4]. У табл. 1 представлено елементи ІО згідно з концепцією дослідника [4, с. 26].

Вища освіта – цілісна соціальна система. Її інституціональне середовище ґрунтується на будові системи інститутів. Такий принцип структури можна вважати архітектонічним. Передбачається проаналізувати елементи ІО систем ВО в межах п'яти її рівнів.

Цінності в системі ВО детерміновані культурною специфікою країни. Одним із перших, хто при-

Сходинки підстав ІО соціально-економічних систем

Рівень	Елемент ІО
Нанорівень	Цінності
	Індивідуальні знання, вміння, навички, організаційні рутини
	Інституціональні форми
	Інституціональні функції
Мікрорівень	Колективні конвенції
	Інституції
	Інституціональні органи
	Організаційні форми координації й управління трансакційними витратами, у тому числі ієрархії (організації)
Мезорівень	Інституціональні блоки в рамках соціальних сфер (в економіці – фінансова система, корпоративне управління, виробничі відносини, моделі виробництва, навчання і підготовка персоналу тощо)
	Соціальні системи виробництва
	Режими накопичення та способи розвитку
Макрорівень	Базові інститути (ідеологічні, правові, політичні, економічні)
	Соціально-економічні системи
Мегарівень	Соціально-економічні моделі (ринковий, соціал-демократичний, публічний, мезокорпоративний, постперехідний капіталізм)
	Інтеграційні союзи, глобальне господарство

святить свої дослідження компаративному аналізу цінностей національних культур, став Г. Хофстед. Він сформулював шість критеріїв, що характеризують ціннісні системи різних країн: «індивідуалізм», «дистанція влади», «уникнення невизначеності», «маскуліність»/«фемінність», «довгострокова/короткострокова орієнтація», «потворство бажанням/стриманість» (індульгенція). Запропоновано охарактеризувати, як проявляють себе ці категорії в системі ВО.

Залежно від культурного контексту людська поведінка наслідуює індивідуалістський чи колективістський підхід. Визначено, що в країнах із колективістською культурою студенти не проявляють ініціативу в процесі навчання. До них звертаються як до колективу, певної групи. Вони охоче діляться на них і тоді із зацікавленістю сприймають матеріал і виконують поставлені завдання. Студенти досить сором'язливі і невпевнені. Соромляться виступати перед великим колективом. Мета навчання – конкретні знання.

Навчальний процес в індивідуалістських країнах передбачає розвиток самостійності та впевненості. Тут студенти, навпаки, охоче проявляють ініціативу до участі в бесіді. Розвиток вищезазначених рис дає змогу студентам не соромитися виступати перед великою аудиторією. Мета навчання – навчитися вчитися. Випускники – самостійні та впевнені в собі.

Дистанція влади показує ступінь розподілу влади в суспільстві окремої країни чи регіону. Вона знаходить своє відображення у системі ВО. Дослідження показали, що в культурі з високим рівнем дистанції влади студенти обов'язкові, старанні, демонструють комфортну поведінку й авторитарні установки на відміну від країн із низьким рівнем дистанції влади.

Рівень уникнення невизначеності в системі ВО показує, як суспільство у цілому й окремі його члени

ставляться до життя в умовах невизначеності. У країнах із більш високим показником уникнення невизначеності система світи спрямована на випускників із вузьким профілем. І, навпаки, в країнах із низьким показником випускники ЗВО отримують універсальну освіту. У процесі навчання в країнах із високим показником рівня невизначеності увага фокусується на змістовне наповнення освіти, у країнах із низьким показником – на сам процес навчання.

Маскуліність/фемінність (мужність – жіночність) по-різному проявляється в освітянській галузі. Так, у країнах, де переважає жіночність (фемінінність), можна виділити такі характеристики в системі освіти: увага викладача звернена до більш слабких студентів; мета – навчити уникати агресії; студенти мають занижену самооцінку. У країнах із вираженою мужністю (маскуліністю) увага викладача звернена до сильніших студентів; має місце конкуренція серед студентів; агресія визнається варіантом норми; самооцінка студентів завищена; кар'єра є однією з найважливіших цілей у житті.

За допомогою такого параметру, як «довгострокова-короткострокова орієнтація», теж можна охарактеризувати освітній простір окремої країни. У системі освіти, де переважає довгострокова орієнтація, студенти наполегливі, терплячі, бережливі, прагматичні.

Показник «потворство бажанням/стриманість» характеризує відношення людини до обсягів бажань порівняно із рівнями запитів – від повного аскетизму до безмежного гедонізму. Визначено, що в системі освіти з високим показником «потворство бажанням» студенти і викладачі спрямовуються до задоволення своїх бажань, насолоджуються життям. Вони більш оптимістичні, мають позитивний погляд на майбутнє, прагматичні.

Інституціональні форми і функції системи ВО

Інституціональні форми	Інституціональні функції
Види (лекції, семінари, тренінги, колоквіуми, лабораторні роботи, практикуми, самостійна робота, науково-дослідна робота студентів, дипломна практика тощо). Час, що виділено на учбові заняття	Підготовка спеціалістів із вищою професійною освітою, наукових кадрів, здійснення підвищення кваліфікації
Місце проведення заняття (аудиторне, виїзне, екскурсійне)	Забезпечення комфортних умов отримання певних знань та навичок
Змістовна частина занять	Доведення певних знань та навичок до студента
Форма навчання (очна, вечірня, заочна)	Формування професійних знань особистості

Джерело: складено автором

Наступним елементом ІО є індивідуальні знання, вміння і навички. Конкурентоспроможність національних систем ВО в кінцевому підсумку визначається якістю знань, які вони спроможні дати [5]. Сьогодні роботодавець насамперед звертає увагу на реальні знання і вміння працювати. Якість освіти залежить не тільки від готовності та бажання вчитися випускника, а й від навчального закладу, бо саме на ньому лежить відповідальність за формування професійних кваліфікацій студентів.

Дослідники виділяють категорії професійних знань, що зорієнтовані на специфіку фірми, галузі та універсальні, трансферабельні знання [5]. Професійні знання, що зорієнтовані на специфіку фірми, представляють інтерес для окремих фірм, виробництв. Але робітники з вузькоспрямованими знаннями, знайшовши певну галузь, де вони можуть застосовувати свої професійні знання, отримують гідну оплату. Таким чином, завдяки своїй вузькій професійній спрямованості вони представляють інтерес для роботодавця, але коло варіантів, де б вони могли використати свої знання та навички, залишається вкрай обмеженим. Універсальні вміння й навички представляють інтерес для всіх роботодавців, проте їхня цінність обмежується певною галуззю суспільного виробництва.

Розмежування інституційних форм і функцій відображає одночасну єдність і протилежність структурного (організаційного, формального) і функціонального (процесуального) складників комплементарної цілісності інституційних систем [7, с. 114–126]. Форма – спосіб існування інституту (інституції). Функція – завдання, мета існування інституціональної форми. Інституціональні форми і функції наведено в табл. 2.

Колективні конвенції опосередковують взаємозв'язок між цінностями, інституціями та інститутами. Вони виражають суспільні домовленості про прийняття та способи застосування інститутів [8, с. 5]. У системі ВО метою конвенцій є встановлення домовленостей про координацію процесу й організаційних форм надання освіти. Тобто багатосторонні угоди, що здійснюються в системі освіти, регламентуються певними мовчазними або формалізованими домовленостями – конвенці-

ями. Отже, визначимо: на рівні інституціонального наповнення системи ВО конвенціями є угоди про: взаємне визнання дипломів ВО, отриманих у країні – учасниці конвенції та в усіх інших країнах-учасниках; проведення зовнішнього незалежного тестування; взаємне визнання та еквівалентність документів про освіту та вчені звання; узгодження спільних вимог, критеріїв, стандартів національних систем ВО, угоди про здійснення спільних програм і проектів у системі вищої освіти тощо. На рівні повсякденної діяльності системи ВО конвенцією можна вважати організаційну рутину: спільні уявлення щодо критеріїв та науково-методичного забезпечення освітнього процесу; узгодження вимог до оформлення відомостей про навчання студентів; взаємне визнання нормативних документів, щодо навчальної діяльності (накази, дипломи, правила, студентські квитки та ін.) тощо. На рівні Міністерства освіти України – положення про акредитацію.

Інституції – це загальновизнані норми соціальної взаємодії. У системі ВО інституції є елементом інституціональної системи, який охоплює норми, правила функціонування освітніх інститутів та їх координацію й регулювання. Вони поширюються від неформальних норм взаємозв'язку викладача і студента, до законів, що регламентують навчальний процес. Отже, визначимо, що інституціями системи ВО є закони, правила, норми, інструкції, положення, що регламентують освітню діяльність; освітні програми і стандарти.

Інституціональні органи (ІО) – сукупність інституцій, що в поєднанні забезпечують виконання окремих функцій навчального закладу. У системі ВО до них можна віднести комплекси норм, що забезпечують керівництво, методичне та матеріально-технічне забезпечення, організацію навчального процесу. А саме на рівні закладу вищої освіти (ЗВО) ІО є комплекси інституцій, що у своїй сукупності забезпечують виконання певних функцій з організації навчального процесу: науково-методичне забезпечення, управління навчальним закладом, здійснення фінансових операцій, матеріально-технічне забезпечення.

У системі ВО організаційними формами координації виступають інститути з контролю і надання освітніх послуг. Організаторами координації сис-

теми ВО виступають не лише Міністерство освіти та науки, відповідні регіональні управління, навчальні заклади, а й професійні асоціації, фірми, об'єднання, державні установи, що займаються питаннями освіти. На рівні ЗВО організаційними формами координації більш мікроекономічного рівня є: відділ бухгалтерії, деканати, кафедри, молодіжні організації, гуртожитки тощо.

Інституціональні блоки – об'єднання інститутів, що здійснюють свою діяльність у рамках основних соціальних сфер (ідеологія, політика, економіка).

Система ВО є невід'ємним складником інституціонального блоку «навчання і підготовка персоналу». Він включає у себе інституціональні елементи, що відповідають за надання освіти. Це організаційні форми забезпечення, контролю, управління і фінансування освітнього процесу; формальні та неформальні норми, що регламентують діяльність навчальних закладів й організацію підготовки професійних кадрів у межах країни у цілому.

Базові інститути (БО) – глибинні історично стійкі соціальні відносини, що постійно відтворюються та забезпечують вертикальну і горизонтальну інтегрованість суспільства [5, с. 95]. На думку В. Липова, ключова проблема формування єдиного освітнього простору виникає саме тут [6, с. 44]. БО визначають діяльність системи ВО, її завдання в окремій країні, дають змогу прослідкувати загальні трансформаційні процеси, тим паче освітні.

Система ВО є складником соціально-економічних систем (СЕС). Вона функціонує в процесах виробництва, обміну, розподілу і споживання різноманітних благ, одним з яких є надання освітніх послуг. Як відомо, СЕС досить цілеспрямовані і мають у своїй структурі людей як окремі елементи. Звідси, із позиції системного підходу систему ВО можна визначити як функціональну підсистему суспільства – сукупність комплементарних елементів, що функціонують у сфері надання освітніх послуг.

Соціально-економічна модель (СЕМ) – комплекс інститутів, що визначають характер соціальної та господарської системи, механізми, що забезпечують їхню дієздатність, єдність правил, норм і звичаїв господарювання, форм взаємодії суб'єктів господарського життя, регулювання господарського порядку та господарських процесів із боку держави [9, с. 57]. Оскільки між СЕМ існують певні відмінності, особливості системи освіти в різних СЕМ характеризуються окремими рисами, що їм притаманні. Початок формування СЕМ базується на соціальній орієнтації цінностей. Як відомо, на макрорівні основними сучасними СЕМ є: ангlosаксонська ліберальна (протестантський капіталізм); узагальнена західно-європейська соціал-демократична (континентальна) (католико-протестантський, католицький капіталізм); далекосхідна патріархально-корпоративна (конфуціанський капіталізм); мусульманська авторитарна; постперехідний капіталізм.

Основною відмінною рисою ангlosаксонської СЕМ є високий рівень ВВП. Розвиток науки випереджає процеси виробництва. В ангlosаксонській СЕМ дипломи котируються в усіх країнах світу, тому навчання у ЗВО тих країн, які відносяться до даної моделі, є престижним, тому ангlosаксонську модель прийнято вважати прикладом для досягнення спільного освітнього простору. Представниками даної СЕМ є США, Великобританія, Канада, Ірландія, Австралія, Нова Зеландія.

Однією з відмінних рис системи освіти в узагальненій західноєвропейській соціал-демократичній моделі є те, що існують деякі перешкоди для її отримання. Вони носять як економічний, так і інституціональний характер. Інституціональним бар'єром можна вважати стратифікацію ЗВО. Економічний полягає у тому, що така освіта – одна з найдорожчих у світі. Західноєвропейська соціал-демократична СЕМ притаманна таким країнам, як Франція, Німеччина, Італія, Швеція тощо.

Головна особливість системи освіти в далекосхідній патріархально-корпоративній СЕМ полягає у тому, що вона є однією з консервативних і самобутніх у світі. Відмінною властивістю системи освіти є її ієрархічність. Тут незмінними залишаються конфуціанські цінності – знання й отримання освіти на першому місці. Дана СЕМ притаманна Японії, Китаю, Тайвані, Південній Кореї.

Особливістю системи освіти в мусульманській авторитарній СЕМ є те, що вона спрямована на формування особистості, виховання й освіту людини в будь-якому віці. Етап навчання у ЗВО характеризується як процес формування світогляду. Тут освіта передбачає вплив на особистість, її вдосконалення. До даної СЕМ відносять Ірак, Саудівську Аравію, Туреччину, Іран, Пакистан тощо.

Система навчання в країнах із постперехідним капіталізмом уміло поєднує у собі не тільки високу якість, а й практичність навчання. Можна сказати, що така система розвивається і стає популярною в Європі. Практично всі європейські країни є учасниками Болонського процесу. Дана СЕМ притаманна країнам Східної Європи.

Висновки. Дослідження ВО на основі використання інституціональної теорії дало змогу поглибити знання про механізми функціонування ВО. На основі структурно-функціонального методу і системного підходу проаналізовано інституціональну структуру системи ВО, розкрито і конкретизовано ролі, функції і приклади основних елементів інституціонального середовища системи ВО. Комплексний підхід і структурування ключових елементів системи ВО в рамках ієрархії підстав ІО дало змогу класифікувати інституціональне забезпечення ВО і прослідкувати взаємозумовленість, так звану комплементарність цих інститутів і відносин між ними. Результати дослідження наведено в табл. 3

Інституціональна структура системи ВО з погляду концепції ІО

Рівень	Елемент ІО	Роль і функції елементів інституціональної структури системи ВО	Приклади
Нано	Цінності	Детерміновані культурною динамікою суспільства окремої країни чи регіону. Закладеність цінностей є основою навчання	Специфіку зумовлюють особливості сприйняття таких цінностей як справедливість, свобода, компетентність і лояльність
	Індивідуальні знання, вміння, навички, організаційні рутини	Формування системою ВО знань, умінь та навичок, що здійснюються на основі знань, умінь та навичок наукових робітників ЗВО	Зорієнтовані на специфіку фірми, галузі; Універсальні, трансферабельні знання
	Інституціональні форми	Організаційні форми, що забезпечують надання освітніх послуг. Справджують своє існування лише як носій визначеної функції	1. Види (лекції, семінари, тренінги, колоквиуми, лабораторні роботи, практикуми, самостійна робота, науково-дослідна робота студентів, дипломна практика тощо), тривалість учбових занять. 2. Місце проведення заняття (аудиторне, виїзне, екскурсійне). 3. Змістовна частина занять. 4. Форма навчання (очна, вечірня, заочна)
	Інституціональні функції	Спосіб існування інституціональної форми	1. Підготовка спеціалістів із професійною ВО, наукових кадрів, здійснення підвищення кваліфікації. 2. Забезпечення комфортних умов отримання певних знань та навичок. 3. Доведення певних знань та навичок до студента. 4. Формування професійних знань особистості
Мікро	Колективні конвенції	Встановлення домовленостей про координацію надання освіти	А. Угоди про: 1. визнання дипломів ВО, отриманих у країнах – учасниках Конвенції, в усіх інших країнах-учасниках; 2. прийняття зовнішнього незалежного тестування; 3. взаємне визнання та еквівалентність документів про освіту та вчені звання; 4. узгодження спільних вимог, критеріїв, стандартів національних систем ВО; 5. здійснення спільних програм і проектів у системі ВО тощо. В. Організаційна рутини ЗВО. С. Положення про акредитацію
	Інституції	Функціонування освітніх інститутів, регулювання навчального простору	Закони, правила, норми, інструкції, положення, що регламентують освітню діяльність; освітні програми і стандарти.
	Організаційні форми координації і управління трансакційними витратами, у тому числі ієрархії (організації)	Функція контролю і надання ВО.	Провідні університети, професійні асоціації, фірми, об'єднання, державні організації й установи з питань освіти тощо
	Інституціональні органи	Сукупність інституцій, що у своєму поєднанні забезпечують виконання окремих функцій навчального закладу	Комплекси норм, що забезпечують керівництво, методичне та матеріально-технічне забезпечення, організацію навчального процесу

Мезо	Інституційно-нальні блоки в рамках соціальних сфер	Інституціональний блок «навчання і підготовка персоналу» включає інституціональні елементи, що відповідають за регулювання і надання освіти	Організаційні форми забезпечення, контролю, управління і фінансування освітнього процесу; формальні та неформальні норми, що регламентують діяльність навчальних закладів
	Соціальні системи вир-ва	Відтворення кадрів вищої кваліфікації	Системи ВО є елементом соціальних системи виробництва
	Режими накопичення та способи розвитку	Розвиток системи ВО	Формування знаннєвого, професіонального капіталу
Макро	Базові інститути (ідеологічні, політичні, економічні)	Дають змогу чітко прослідкувати й аналізувати трансформаційні процеси у системі ВО	Економічні: проявляють себе впливом освіти на економічну динаміку країн. Політичні: знаходять своє відтворення політичними діями і різними ситуаціями, що утворює загальний фон освітньої діяльності. Ідеологічні: проявляється у системі цінностей, що закладені у певній культурі окремої країни\
	Соціально-економічні системи	Охоплюють процеси виробництва, обміну, розподілу і споживання різноманітних благ	Забезпечення надання освітніх послуг
Мега	Соціально-економічні моделі	Визначають комплекс інститутів, що забезпечують єдність правил, норм у системі освіти	Пристосування освітнього простору до змін в економіці відповідної країни
	Інтеграційні союзи, глобальне господарство	Реформування системи освіти	Єдина освітня система; єдині світові стандарти щодо змісту, форми і методу навчання, а також рівня й якості освіти

Джерело: складено автором

Список літератури:

1. Гриценко А.А. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований; под ред. А.А. Гриценко. Х.: Форт, 2008. 928 с.
2. Ярмук О.В. Проблеми інституціоналізації освітніх послуг в Україні. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія «Економічна теорія та право». 2012. № 2. С. 84 – 90.
3. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Высшая школа экономики, 2010. 256 с.
4. Липов В.В. Институциональная комплементарность как фактор формирования социально-экономических систем. *Журнал институциональных исследований*. 2012. № 1. С. 25–42.
5. Липов В. Компаративный анализ институциональной составляющей систем высшего образования Ч. 1. Теоретические основы сравнительного институционального анализа национальных систем высшего образования. *Образование. Наука. Общество*. 2016. № 3–4. С. 93–103.
6. Липов В. Комплементарна зумовленість інституціональних систем і реформування вищої освіти в Україні. *Вища школа*. 2018. № 4. С. 23–48.
7. Липов В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці: монографія. Х.: НФаУ, 2004. 184 с.
8. Кирчик О. Экономика конвенций, экономическая гетеродоксия и социальная онтология. *Вопросы экономики*. 2010. № 7. С. 4–11.
9. Липов В.В. Религиозные ценности как фактор зависимости от предшествующего развития и формирование социально-экономических моделей. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2005. № 3. С. 57–73.

Шедяков В.Е., к. э. н., д. с. н., доцент,
независимый исследователь (Киев)

ЦЕННОСТЬ ЖИЗНИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ТВОРЧЕСТВА КАК ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Шедяков В.Е. Ценность жизни и возможность творчества как характеристики общественных изменений. Статья продолжает подведение итогов в анализе места и особенностей экономических факторов обеспечения позитивных социально-политических динамик в обществе. Исследовательские акценты переносятся на возможности поведенческой экономики, рефлексивного управления, государственно-частного партнерства. Отношение к ценности жизни и возможностям творчества рассматривается как важнейшая характеристика прогресса. Так, в творчестве необходимость становится подчиненным элементом развития и реализации свободы. Делается вывод о необходимости системных изменений в организационно-контрольных механизмах для достижения их адекватности новым требованиям эпохи. Гуманность, человечность приоритетнее доктрин, ведь основным регулятором является закон «не мешай».

Ключевые слова: сущностные силы, производство, отчуждение, творчество, поведенческая экономика, рефлексивное управление, реформы.

Шедяков В.Є. Цінність життя і можливість творчості як характеристики суспільних змін. Стаття продовжує підбиття підсумків в аналізі місця та особливостей економічних чинників забезпечення позитивних соціально-політичних динамік в суспільстві. Дослідницькі акценти переносяться на можливості поведінкової економіки, рефлексивного управління, державно-приватного партнерства. Ставлення до цінності життя та можливостей творчості розглядається як найважливіша характеристика прогресу. Так, у творчості і необхідність стає підлеглим елементом розвитку та реалізації свободи. Робиться висновок про необхідність системних змін в організаційно-контрольних механізмах для досягнення їх адекватності новим вимогам епохи. Гуманність, людяність більш пріоритетні, ніж доктрини, адже основним регулятором є закон «не заважай».

Ключові слова: сутнісні сили, виробництво, відчуження, творчість, поведінкова економіка, рефлексивне управління, реформи.

Shedyakov V.Ye. The value of life and the possibility of creativity as characteristics of social changes. The article continues summarizing the analysis of the place and features of economic factors of maintaining of positive socio-political dynamics in society. Research emphasis is shifted to the capabilities of the behavioral economy, reflexive management, public-private partnership. Relation to the value of life and the possibilities of creativity are considered as the most important characteristic of progress. Thus, necessity in creativity becomes a subordinate element of the development and realization of freedom. The conclusion is made about the need for systemic changes in organizational and control mechanisms to achieve their adequacy to the new requirements of the era. Humanity is more priority than doctrines: the law “do not obstacles” is the main regulator.

Key words: essential forces, production, alienation, creativity, behavioral economics, reflexive management, reforms.

*Счастлив не тот, кто имеет все лучшее, а тот,
кто извлекает все лучшее из того, что имеет*

Конфуций

Постановка проблемы. Комплексная гуманизация не только возможна, но и необходима на нынешнем этапе развития человечества. Характерной особенностью постсовременного эшелона модернизации экономики и общества при этом является рефлексивность поведения, отношений и процессов, позволяющая сознательно применять гибкие формы сочетания экономической выгоды и социального эффекта, государственно-частного партнерства и полилога.

Анализ последних исследований и публикаций. Лао-цзы и Конфуций, Абу Рейхан аль-Бируни и Абу Наср аль-Фараби, И. Кант и Г.В.Ф. Гегель, М. Бакунин, Р. Оуэн и К. Маркс, а также П. Анохин, Е. Ануфриев, Г. Арефьева, Л. Архангельский, В. Барулин, С. Батенин, Г. Батищев, Н. Бердяев, Ю. Бородай, А. Бузгалин, В. Букреев, И. Бычко, О. Джиоев, Б. Додонов, Е. Донченко, О. Дробницкий, А. Здравомыслов, Э. Ильенков, И. Ильин, В. Келле, В. Кизима, М. Кириллова, Н. Козлова,

А. Колганов, А. Коршунов, Р. Косолапов, Н. Костенко, В. Кремянский, В. Кузьмин, А. Леонтьев, М. Лифшиц, Л. Ляхова, Э. Маркарян, Г. Маркузе, Ф. Михайлов, Т. Павлов, Н. Панина, Л. Петрушенко, Е. Режабек, В. Сагатовский, Л. Сохань, А. Спиркин, Р. Талер, В. Толстых, В. Тугаринов, А. Уледов, Ю. Федоров, В. Федотова, С. Франк, И. Фролов, Э. Фромм, А. Фурсов, В. Шилов, В. Шинкарук, Г. Штракс, В. Ядов и другие ученые доказывали социально-экономическую выгоду освобожденного от принуждения труда и искали пути наилучшего осуществления выгодных для общества трансформаций. И. Акимова, В. Голян, А. Гончаров, В. Куценко, Э. Либанова, А. Охрименко, В. Суслов и другие специалисты исследовали особенности процессов в украинских условиях.

Постановка задания. Закономерный рост интереса к условиям жизни и творчества происходит в связи с выходом человечества на новые рубежи своего развития, когда и простые мускульные-энергетические функции передаются роботизированным системам автоматов, и экономика постоянно растущих рынков дошла до кризисной черты, невзирая на все меры искусственного подогрева и стимулирования. В этой ситуации фактор ценности жизни и условий развития и реализации творчества не только усиливает этическое звучание, но и становится конкретно-экономическим приоритетом. Таким образом, задача текста заключается в характеристике исторически новых акцентов социально-экономического значения ценности жизни и возможностей творчества в условиях завершения межпарадигмального перехода.

Изложение основных результатов. История сформировала два мощных приоритета общественного развития и критерия прогресса. Во-первых, жизнь человека, ее качество и продолжительность, статические и динамические характеристики. Во-вторых, достижения цивилизации, культурное наследие, овеществленный в результатах материального и духовного производства труд, пласты материальной и духовной культуры. Так формируются представления прежде всего о корзинах экономических, политических, социальных, экологических прав и свобод человека, гарантиях, на которых базируется его уверенность в завтрашнем дне, возможностях самореализации и т. п. [1–5].

Между тем в начале нового тысячелетия в разных странах усиливается «представленность богатых во власти», все громче звучат голоса в пользу акцентирования экономности государства, свертываются социальные программы, сокращается государственный сектор, повышается планка выхода на пенсию и т. п., тогда как последний век второго тысячелетия был ознаменован неуклонной борьбой за наполнение корзины прав и свобод человека, что в немалой степени обеспечивалось конкурированием общественных систем, необходимостью для каждой из них своими способами

демонстрировать состоятельность и обеспечивать привлекательность.

При этом государство и правительство состоятельны в том случае, если могут обеспечить безопасность, развитие и реализацию творческих возможностей каждого. Заново актуализируется такой выбор: обеспечение государством полноты реализации эгоистических, узкокорыстных интересов некоторых или же решение гораздо более широких задач с опорой и на частную заинтересованность, и на индивидуальную творческую инициативу. С одной стороны, в процессах хозяйствования при нынешнем уровне общественного разделения труда уровень кооперации и взаимозависимости настолько высок, что превращает под натиском всеобщей социализации понятие частной собственности в абстракцию, принцип. С другой стороны, стимулы самореализации, чувство собственного достоинства, цели развития и достижений акцентируют задачи личностного совершенствования и индивидуального выбора. В любом случае при всем разнообразии конкретных вариантов и форм сочетания общественного и личного, всеобщего и частного становится очевидным, что направления реализации хозяйственной власти, связанные с разрушением культурного слоя цивилизации или же с наступлением на права и возможности творческой самореализации человека, тем более его жизнь, не могут быть признаны эффективными. Уже совсем недопустимы случаи чуть ли не приватизации возможностей государств отдельными группами людей в своих целях. В этом контексте вспышки этноцентризма, трайбализма и сопряженные с ними попытки добиться господства клановых интересов, перенесения тяжести трансформаций на наиболее экономически уязвимые слои населения являются важнейшими признаками непрофессионализма и доминирования личного и группового эгоизма над коренными общественными интересами. К тому же совсем недопустимыми являются произвол и насилие групп/кланов желающих использовать общественное богатство в узкокорыстных целях, попытки вовсе не альтруистов принятия на себя прав государственных структур (в частности, судебной ветви власти), игнорирование демократических (в частности, нормативно-процессуальных) процедур. В этом контексте ренессанс общественных движений в поддержку положения человека, его прав и свобод, качества и длительности жизни является естественной защитной реакцией социума, необходимой для его самозащиты и развития. Вместе с тем для каждого культурно-цивилизационного мира актуализируется вопрос понимания, участия и применения моделей защиты и развития своего общественного богатства, присущих глобальным тенденциям (пост)современных трансформаций [6–9].

Причем ныне интеллектуальная культура (и одно из ее высших воплощений – культура научная)

является не просто феноменом культурной сферы. Именно реализация и развитие научно-интеллектуального потенциала становятся по мере роста объема и значения информационного обмена мощнейшими факторами жизни общества, партнерства и конкуренции культурно-цивилизационных миров. Информационная же конкуренция выступает определяющим результатом условием их диалога. Культура создается отнюдь не для узкого верхушечного слоя общества, а для всех. В ней формируются возможность и множества локальных пространств, самых разнообразных контактов и пересечений, происходит смешивание сакральных и профанных слоев. Соответственно, необходимо переходить от привычки навязывания глобальных стандартов крайне разнородным культурно-ценностным мирам к ориентации на культивирование собственных общесоциальных условий продуктивности и долговременной стабильности жизнедеятельности. Дифференциация и усложнение структуры постглобального мира позволяют создавать крайне разнообразные модели достижения и поддержания конкурентоспособности, достижения культурно-цивилизационным миром успеха в обеспечении качества/осмысленности и условий человеческой жизни, и созидания своего материального и духовного социокультурного наследия. Каждый волен отбирать в окружающем, как в актуальном, так и в отзвуках ушедших и приходящих эпох, то, что внутренне близко ему («плыть по течению», формируемому «эрой пропаганды», тотальным многоуровневым информационным давлением) [10–17]. Если ранее человек, как правило, реализовывался в строгих рамках predetermined рождением жизненной дороги, то сегодня в социальном масштабе свобода выбора в продуцировании смыслов сменила прежнюю свободу от выбора с низведением к животной-вещной репродукции. Однако формы и соотношения звериного, собственно человеческого и святого для различных культурно-цивилизационных миров существенно разнятся. Соответственно, не надо служить ничьим идеям, кроме своих, разделять чужие принципы и подходы, кроме собственных. При этом не просто создаются основания, точки конденсации роста общественности и гражданственности, но и формируются социально значимые мотивации действий/бездействия, конечный вектор трансформаций, активизация производительных сил общества, структурируется и упорядочивается социальный хаос. Объективируется социальная потребность в запрете на насильственное манипулирование инновациями даже аутсайдерского типа, на разрушение даже контркультурных логик, ведь новая эпоха создает культурные миры, где есть место всем, что расширяет инструментарий поведенческой экономики, рефлексивного управления, государственно-частного партнерства.

Соответственно, для стабильности трансформаций и создания в их процессе условий долго-

срочного социально-экономического развития на основе реализации постглобальных эндогенных моделей, имманентных возможностям «умного общества» в обеспечении уровня жизни и возможностей творчества необходимы не только крупномасштабный маневр ресурсными базами и государственная поддержка «точек роста», в частности инновационных кластеров шестого-седьмого технологического укладов, но и формирование стимулирующей созидательный вектор перемен социокультурной и политико-экономической среды, в частности комплексное укрепление мотивации развертывания и реализации творческого потенциала человека, а также обеспечение привлекательных условий жизни. Прежде всего это ориентирует на применение механизмов совершения трудовых отношений, а также введение среднеевропейских социальных стандартов (например, оплаты труда, пенсионного обеспечения, уровня жизни). Вместе с тем эффективное проведение направленной рефлексивной модернизации общества для реализации нового Сверхпроекта социально-экономического развития коррелирует с подъемом сознания. Так, переход на новые модели жизнедеятельности и развития культурно-цивилизационного мира требует содержательного изменения общественной психологии и идеологии, подкрепленного в сфере рационально-интеллектуальной и художественно-образной культуры, активизации культуры жизнедеятельности, общественных отношений и управления. Сорезонирование же кросс-культурных и специфических для культурно-цивилизационных миров характеристик формирует разнообразные общественные платформы саморегулирования социально-экономической целостности, вызывая на основе особенностей социокультурных стилистик нормативы доверия при отношениях партнерства/кооперации и конкуренции/соревнования.

Между тем ядро общественного богатства (значит, и конкурентного противоборства, подготовки и др.) складывается вокруг способностей человека. С одной стороны, комплекс одаренностей каждого имеет сугубо индивидуальный характер, с другой стороны, его нахождение, развитие и использование входят в общественную необходимость. Суть человека заключается в его самоосуществлении в творчестве. Творческий процесс выковывает вдохновение в озарение и открытие. Творчество является взаимодействием для созидательной консолидации на принципах соразвития, открывая пути взаимопереплетения само- и взаиморазвития. В силу этого творчество совпадает с трудом только в их сущностном бытии, отличаясь на конкретном уровне как от деятельности по образованию нового, так и от творческого труда. Например, если в труде как таковом социальное отношение реализуется наряду с деятельностью, то в творчестве социальное отношение является сутью деятельности. Соответственно,

освоение горизонтов развития является функцией не соответствия формальным штампам и занесенным информационными вирусами прокрустовым ломам стандартов, а повышения качества жизни и возможностей творчества населения. Следовательно, как отчужденный труд рождает и делает массовидным феномен «человека экономического», так и свободное самодеятельное творчество воспроизводит и делает общественно необходимым «человека творческого», радикально меня поведенческие приоритеты и механизмы детерминации, усиливая специфику соотношения макро- и микрофакторов развития экономических отношений, повышая требования к свободе и ответственности людей на основе народных традиций, исторического опыта и социального наследия. Творчество становится не только идеально всеобщим, но и реально всеобщим фактором воспроизводства.

Система принуждения (экономического или внеэкономического) закабальет, закрепляя специализацию каждого при отборе случайных для самого индивида способностей и потребностей. Вместе с тем случайность этого предпочтения делает его эффективность частной, в общественном же масштабе утрачивается наиболее ценный потенциал, а именно творческий. Творчество отрицает принуждение. Однако отчуждение – принудительная социализация в неприсущих человеку формах – общественно необходимо до создания адекватного материального и духовного фундамента самораскрытия человека (его природы). При этом необходимость раскрывает потенциал свободы; всеобщность/тотальность отчуждения акцентирует иррационально превращенные формы реализации творческой одаренности человека. Прогресс как фундаментальная характеристика общественных трансформаций отнюдь не сводится к сумме инструментальных подходов, применяемых для освоения и создания среды обитания. Он является способом жизни и деятельности, имманентным достигнутой эпохе развития цивилизации, фиксируемым, в частности, качеством жизни и возможностями творчества. Рассматриваемый с таких позиций прогресс выступает не столько инструментом продвижения к определенному рубежу эволюции региона, сколько порождением уровня развития культуры общества. Общественный регресс можно обозначить как нисходящую линию развития в социальных процессах, выражающую понижение уровня их организации, попятное движение или застой, разложение, распад общественного организма. Итак, критерий регресса можно видеть как в снижении уровня развития материального производства, социально-экономических отношений, устойчивом замедлении его темпов роста, так и в ограничении развития духовной культуры (например, идеологических матрицах), следовательно, самой человеческой личности. Причины регресса могут лежать как в самом

явлении, так и вне его (кризисные моменты в способе производства, системе политических отношений, общественной морали, абсолютизации каких-либо идеологических принципов; насильственное воздействие). Намеренное искажение информационного поля путем распространения специально подготовленной информации может кардинально изменить направление общественного развития и сбить развитие общества с темпа, нарушить систему его безопасности.

Развитие/реализация творческого потенциала требует не только индивидуального, но и общественного поткрепления, прежде всего в системообразующих отношениях труда, собственности и управления. Появление новых форм кооперации труда (уже не простой, а сложной и многопрофильной), ориентированных на компетентность и разноплановость квалификации работника (определенная «избыточность» знаний и преодоления узкой специализации), ставят вопрос относительно целесообразности сохранения ряда промежуточных звеньев управления. Заметно изменяя трудовые и управленческие функции персонала, глобальные трансформации отнюдь не отменяют, но кардинально усложняют задачи организации и контроля. В частности, ныне осуществляются перенос акцентов на стимулирование желательного поведения и процессов, организационно-управленческий переход от жесткости к мягкости, от массовости к компактности, от детерминированности технологией к выбору технологий, от определенности организационных пределов к их размытости и подвижности. Развитие личности и персонализация труда вместо нивелировки людей и усреднения функций становятся ведущим фактором эффективных социальных технологий. Этическая база производственных отношений охватывает не только прежние (в том числе, религиозные и иерархические) ценности, но и новые, связанные с критическим взглядом на «технологическое рабство» и экономический императив жизни, ориентацией на гармоничность жизни и самостоятельность выбора деятельности, ее места и времени [18–25].

Если модернистские ориентации в обществе, зиждящемся на отчужденном труде, акцентировали администрирование, то постмодернистские реализуются как стимулирование. В итоге именно через стимулы локализуются качества инновационно синергического управления трудовыми отношениями творчества. Достижение же адекватности политико-экономических условий возможностям и рискам «умного общества» при осуществлении макроконкуренции требует комплексной коррекции целостности отношений на осях как «общество – государство – бизнес», так и «человек – культурно-цивилизационный мир», безусловности прав и свобод личности. С одной стороны, счастливый человек, нашедший свое место в жизни и ведущий деятельность на условиях, соответствующих

представлениям о справедливом и нормативном, состоявшийся как личность, трудится и проявляет себя в прочих сферах самореализации совершенно иначе, нежели отчужденный, отверженный, общественно ограниченный индивид. Соответственно меняются у человека его цели, ценности, интересы, стимулы, заинтересованность и т. д. В этих условиях дополнительные вложения в человека – это вовсе не обременительная социальная нагрузка, а неперемное условие качественного участия в конкурентной борьбе на верхних этажах экономики, где место экономии на переменном капитале в качестве магистрального направления получения стратегического выигрыша занимает творческий интеллектуально емкий труд, требующий тщательной подготовки и обеспечения. С другой стороны, согласно известной формуле «есть покой и воля», самоуспокоенность – «душевная подлость», снижающая тонус духовного поиска. В этом контексте духовная и физиологическая сытость, моральное и физическое потребление – этапы мещанства, элементы обезличивания умирания творческой личности. Новое рождается в неуспокоенности. Опасность, риск отнюдь не заставляют прекратить творчество, а зачастую стимулируют его; трагедии выращивают из дарования настоящую величину. Между тем для достижения свободы необходимо становление ответственности и самодисциплины/самоограничения. Человек, полностью разложимый на производителя и потребителя, является отчужденным как от деятельности, так и от жизни. Противопоставление производства, а именно потребления, времени труда и досуга, преодолевается свободой творческого самовоплощения (прежде всего, в труде и управлении). Так, в творчестве и необходимость становится подчиненным элементом развития и реализации свободы, потому гуманность, человечность закономерно приоритетнее любых доктрин, ведь основным регулятором является закон «не мешай». В этом направлении разрешается основная проблема постмодерна: если аутсайдерство – норма с необъятным диапазоном собственных моделей социогенеза, а вовсе не отставание на общей (единой для всех) дороге, то люмпены, маргиналы (люди и страны) имеют право на собственный выбор, пока не покушаются на выбор других. В связи с этим содержание понятия развития, прогресса нуждается в обновлении, ведь, помимо сбалансированного роста, оно должно ориентироваться на такие ценности, как справедливость, взаимоуважение, свобода выбора, убеждений и слова, терпимость. Исчезает понятие периферийной культуры, ведь культуры становятся равноценными и равноправными. Усиливаются процессы соизмерения друг с другом внешне противоположных подходов, на смену чистым формам (в частности, мыслеформам) и образам приходят превращенные (преобразованные), вобрав-

шие в себя элементы иной истории и отражающие черты все новых своих носителей.

Выводы. Системный мировой экономический кризис начала XXI века – проявление общего кризиса доминантной формы индустриализма, однако ее перерастание неизбежно требует учета постиндустриальных перспектив экономики знания, а также диапазона возможностей и рисков в развитии и активизации человеческого фактора, в частности, путем роста качества жизни и условий творчества. Заново актуализируется такой выбор: обеспечение государством полноты реализации эгоистических, узкокорыстных интересов некоторых или же решение гораздо более широких задач с опорой и на частную заинтересованность, и на индивидуальную творческую инициативу. Так, очевидно, направления реализации хозяйственной власти, связанные с разрушением культурного слоя цивилизации или же с наступлением на права и возможности творческой самореализации человека, тем более его жизнь, не могут быть признаны эффективными. Уж совсем недопустимы случаи чуть ли не приватизации возможностей государств группами людей в своих целях.

Постсовременный продуктивный капитал формируется вокруг творческих возможностей и интеллектуального потенциала человека, их организации и использования. Перенос на уровень автоматов мускульных и энергетических функций повышает ценность собственно творческого потенциала человека. Таким образом, исподволь готовится основание для качественного изменения восприятия уровней средства и цели хозяйственной деятельности и интеграционной активности. Соответственно, новые горизонты развития открываются тем государствам, в которых общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала каждого, где Сверхпроект может консолидировать, структурировать и мобилизовать на решение созидательных задач. Вместе с тем рост бережного отношения к «иначемыслию» как неперемному атрибуту творческого поиска становится важным следствием дальнейшего расширения корзины прав и свобод личности. Таким образом, освоение горизонтов развития является не функцией не соответствия формальным штампам и занесенным информационными вирусами прокрустовым ломам стандартов, а результатом повышения качества жизни и возможностей творчества населения. В этой ситуации прогресс – это восхождение от «человека экономическому» к «человеку творческому». Место общественной предрасположенности к отчужденному канону и индивидуального порыва к творчеству заняла общественная потребность в творчестве, дополняемая порой индивидуальной склонностью к бегству от сложностей свободы. При этом нынешний исторический уровень крайне усложняет организационно-управленческую подготовку деятельности, перенося акценты на стимулирование и обеспечение.

В частности, качественное творчество требует реализации этапов «обеспечить своевременный приток и обработку информации как предпосылку знания», «знать, чтобы понимать», «понимать для принятия и осуществления осознанных решений».

Осуществление дальнейших научных разведок в данном направлении предполагает конкретизацию и оптимизацию нормативно-правового и политико-экономического инструментария договорного процесса.

Список литературы:

1. Конституція України: прийнята 28 червня 1996 р. Київ: Преса України, 1997. 80 с.
2. Всеобщая декларация прав человека. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_015.
3. Шедяков В. Гуманизм как приоритет социально ответственного поведения. *Actual questions and problems of development of social sciences: Proceedings of the International Scient.-Pract. Conf. "Current issues and problems of social sciences"*. Holy Cross University. Kielce, June 28–30, 2016. P. 89–92.
4. Шедяков В. Создание привлекательных условий жизни и благоприятных для творчества предпосылок – цель и условие долгосрочного эндогенного социально-экономического развития при формировании «умного общества». *The Development of International Competitiveness: State, Region, Enterprise: Proceedings of the Intern. Scient. Conf.* Nova University. Lisbon, December 16, 2016. P. II. P. 34–36.
5. Шедяков В. Отношение к человеку в картине мира и интеграционной активности. *Європейська інтеграція: історичний досвід та економічні перспективи*: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 3–4 березня 2017 р. С. 175–178.
6. Бондар І., Четов М., Жадан І., Дідур С. та ін. Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава. Київ: Корпорація, 2005. 383 с.
7. Шедяков В. Осуществление парадигмальных трансформаций: сорезонирование стратегии, тактики и оперативного искусства в управленческих композициях. *Development and modernization of social sciences: experience of Poland and prospects of Ukraine*. Maria Curie-Skłodowska University. Lublin: Baltija Publishing, 2017. С. 282–311.
8. Шедяков В. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози. *Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів* / ред. М. Пашкевич, Ж. Нестеренко. Дніпропетровськ: НГУ, 2015. С. 30–41.
9. Шедяков В. Рефлексивная постсовременная модернизация и рефлексия постсовременной модернизации. *ВУЗ. XXI век*. 2012. № 2. С. 50–73.
10. Мартынов В. Политический проект Модерна. От мироэкономики к мирополитике: стратегия России в глобализирующемся мире. Москва: РОССПЭН, 2010. 357 с.
11. Хоффман Ф.Г. Гибридные угрозы: переосмысление изменяющегося характера современных конфликтов. *Геополитика*. 2013. Вып. XXI. Война. С. 45–62.
12. Денисов А., Денисова Е. Краткий очерк основ теории управляемой конфронтации. *Информационные войны*. 2014. № 1 (29). С. 24–33.
13. Engdahl F.W. A Century of War: Anglo-American Oil Politics and the New World Order. Pluto Press, 2004. 312 p.
14. Калаич Д. Третья мировая война. Москва: Литератор, 1995. 156 с.
15. Перкинс Д. Исповедь экономического убийцы. Москва: Pretext, 2005. 319 с.
16. Газенко Р., Мартынов А. Идеальный шторм. Технология разрушения. Москва: Книжный мир, 2016. 272 с.
17. Шедяков В. Организационно-управленческие ресурсно-методологические возможности обеспечения конкурентоспособности. *Theoretical and practical aspects of the development of modern science: the experience of countries of Europe and prospects for Ukraine: monograph / scient. ed. & project dir.: A. Jankovska*. 1 ed. P. I. Riga: Baltija Publishing, 2018. P. 495–517.
18. Гасратян К. Сфера культуры в постиндустриальной экономике. *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 7. С. 84–90.
19. Шедяков В. Постглобализм как социально-экономическое явление. *Рухес*. 2016. № 4 (3). С. 104–114.
20. Бурега В. Социально-адекватное управление: концептуализация модели. Донецк: ДонГУУ, 2005. 171 с.
21. Шедяков В. Эффективное управление сквозь призму создания умной экономики. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21. Вип. 7/49. Ч. 2. С. 18–22.
22. Голян В. Экономика Украины в 2014–2017 годах: кризис управления. *Економіст*. 2017. № 5. С. 7–12.
23. Шедяков В. Організаційно-управлінські відносини як стратегічний ресурс розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 3 (178). С. 23–30.
24. Шедяков В. Ценностные основания национальных моделей социально-экономического развития. *National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov*. Kielce: Baltija Publishing, 2016. Vol. 2. P. 164–190.
25. Шедяков В. Соціокультурні підвалини стимулювання в інноваційній економіці. *Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels / ed. by J. Zukovskis, K. Shaposhnykov; Aleksandras Stulginskis University*. Kaunas: Baltija Publishing, 2016. Vol. 2. P. 83–97.

Щетинін А.І., д. е. н., доцент,
професор кафедри грошового обігу та банківської справи
Університет митної справи та фінансів

ГНОСЕОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ»

Щетинін А.І. Гносеологічний аналіз соціально-економічної категорії «людський капітал». У статті з'ясовано внутрішній зміст категорії «людський капітал», розкрито її тісний зв'язок з такою установленою економічною категорією, як робоча сила. Спираючись на метод діалектичного матеріалізму, автор дослідив ті якісні зміни, які мають місце щодо робочої сили у зв'язку з постійним удосконаленням та розвитком суспільного виробництва. Зроблено спробу довести, що з розвитком продуктивних сил на основі такої категорії, як робоча сила, з'являються поняття «трудові ресурси», «людський потенціал», нарешті, «людський капітал».

Ключові слова: категорія, людський капітал, робоча сила, суспільне виробництво, людський потенціал, трудові ресурси, товар.

Щетинин А.И. Гносеологический анализ социально-экономической категории «человеческий капитал». В статье выяснено внутреннее содержание категории «человеческий капитал», раскрыта ее тесная связь с такой экономической категорией, как рабочая сила. Опираясь на метод диалектического материализма, автор исследовал те качественные изменения, которые имеют место в отношении рабочей силы в связи с постоянным совершенствованием и развитием общественного производства. Сделана попытка доказать, что с развитием производительных сил на основе такой категории, как рабочая сила, появляются понятия «трудовые ресурсы», «человеческий потенциал», наконец, «человеческий капитал».

Ключевые слова: категория, человеческий капитал, рабочая сила, общественное производство, человеческий потенциал, трудовые ресурсы, товар.

Shchetynin A.I. Gnosseological analysis of socio-economic category “human capital”. The article clarifies the internal content of the category “human capital”, reveals its close relationship with such an economic category as labor. Based on the method of dialectical materialism, the author investigated the qualitative changes that occur in relation to the labor force in connection with the continuous improvement and development of social production. An attempt was made to prove that with the development of productive forces on the basis of such a category as labor, the concepts of “labor resources”, “human potential”, and finally “human capital” appear.

Key words: category, human capital, labor, social production, human potential, labor resources, goods.

Постановка проблеми. В сучасній економічній літературі широко використовується поняття «людський капітал». Дослідники однакові в тому, що людський капітал є важливим фактором розвитку економіки, а від його стану залежить можливість для країни забезпечити найбільш адекватну сучасним умовам модель організації суспільного виробництва. При цьому в саме поняття «людський капітал» різні дослідники вкладають різний зміст. Це, на наш погляд, пов'язане перш за все з певним відривом аналізу сутності людського капіталу від розвитку тих явищ, які передували появі поняття «людський капітал» та знайшли відображення у відповідних економічних категоріях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, пов'язаним з розвитком людського капіталу та його впливом на функціонування суспільного виробництва, присвячені роботи як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Серед них слід назвати

Г. Беккера, Т. Шульца, Й. Шумпетера, А. Антонюка, О. Амошу, А. Гейця, О. Грішнову, Т. Кір'яна, Є. Лібанову, Я. Ларіну, В. Мандебуру.

Постановка завдання. Мета статті полягає в тому, щоб на основі вже ustalених економічних категорій та перш за все визначеної класиками політичної економії категорії «робоча сила» розкрити процес змін в тій сукупності відносин, які віддзеркалює ця категорія, а також показати її еволюційну трансформацію в соціально-економічну категорію «людський капітал».

Виклад основних результатів. Термін «людський капітал» в сучасній економічній літературі надзвичайно поширений, але його сутнісний зміст трактується по-різному. Це ставить перед кожним дослідником проблему чіткого визначення своєї позиції стосовно цього терміна, бо без цього неможливо розкрити сутність та найважливіші аспекти того явища, яке віддзеркалює це поняття. Зрозуміло,

що цей термін не з'явився з нікуди. Його поява тісно пов'язана з розвитком суспільного виробництва та є певним новим щаблем в понятійному апараті економічної науки. У зв'язку з цим зробимо спробу на основі ґносеологічного підходу розкрити певну трансформацію або принаймні зв'язок цього поняття зі вже усталеними економічними категоріями.

Як відомо, дослідженням суспільного виробництва в його окремих аспектах займалися багато економістів, а значна частина цих дослідників зробила свій внесок в розвиток економічної теорії. Згадаємо хоча б таких велетнів економічної думки, як Аристотель, У. Петті, Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо. Їх внесок у формування цілісного наукового уявлення про базові основи суспільного виробництва важко переоцінити. Однак узагальнюючу систему понять у вигляді системи економічних категорій розробив К. Маркс. Його досягнення пов'язані не тільки з геніальністю цього вченого, але й з тим, що він першим з дослідників застосував метод діалектичного матеріалізму для аналізу суспільного виробництва. Сьогодні багато критиків марксизму, відкидаючи політичні аспекти марксистської теорії, забувають і про те, що метод діалектичного матеріалізму – це наслідок тривалого розвитку людської думки, до якого, окрім К. Маркса, причетні інші велетні економічної та філософської науки. Згадаймо в цій когорті хоча б Г. Гегеля, без внеску якого у формування системного уявлення про цей метод навряд чи у К. Маркса була би можливість здійснити революційний внесок в економічну теорію шляхом застосування цього методу для аналізу суспільного виробництва. Це підкреслює також автор «Капіталу», говорячи про те, що, незважаючи на містифікацію Г. Гегелем діалектики, саме він «перший дав усеосяжне і свідоме відображення її загальних форм руху» [5, с. 22].

Отже, діалектичний матеріалізм як універсальний метод дослідження будь-яких форм руху матерії, зокрема у формі суспільного виробництва, був і завжди залишатиметься тією основою, поза якою здійснити справжній аналіз руху матерії просто неможливо, бо неможливо уявити дослідження того ж суспільного виробництва без урахування взаємозв'язків між конкретними явищами та процесами, без уявлення того, якими є базові елементи цього виробництва, що забезпечують його поступовий розвиток, без уявлення про те, що причиною розвитку є боротьба протилежностей.

Як відомо, внутрішнім двигуном розвитку суспільного виробництва є розвиток продуктивних сил, а їх суспільною формою виступають виробничі відносини. Останні є економічним базисом. Досліджуючи сучасне йому виробництво, К. Маркс довів, що в основі капіталістичного виробництва, тобто товарного виробництва, яке набуло всеосяжного характеру, лежить історичний процес відділення безпосереднього виробника від засобів виробництва та формування на цій основі двох визначальних за

своєю роллю груп або класів, а саме класу власників засобів виробництва та класу найманих робітників, які мають діаметрально протилежні інтереси. Це базові категорії та аксіома економічної теорії.

Капіталістичне суспільне виробництво, як і сучасне нам виробництво, яке ми найчастіше визначаємо як ринкове, фактично не змінилось, тобто є, як і двісті років тому, товарним виробництвом, що набуло всеосяжного характеру. Зрозуміло, що рівень розвитку різний, але сама основа є незмінною. Усе, що необхідно людині для обміну речовин між собою та природою, набуває форми товару. Саме ж товарне виробництво базується на двох умовах, а саме на суспільному поділі праці та економічному уособленні виробника, що набуває найбільш розвинутої форми за умови панування приватної власності на засоби виробництва. Приватна власність є пануючою формою власності в усіх розвинутих країнах. Це означає, що більшість засобів виробництва перебуває у власності відносно невеликої частини членів суспільства, тоді як основна маса учасників суспільного виробництва має у своїй власності переважно один товар, а саме робочу силу. Це підтверджують як дані розвинутих країн світу, так і дані України.

Так, розглядаючи розподіл багатства, а саме те, що воно є реальною та базовою основою капіталу, відомий італійський економіст Т. Пікетті пише: «В сучасний період, тобто на початку 2010-х років, частка 10% найбільших статків складає біля 60% національного майна в більшості європейських країн, особливо у Франції, Німеччині, Великобританії та Італії. Найбільш разючим, безсумнівно, є те, що у всіх цих суспільствах найбільш бідна половина населення не володіє практично нічим. 50% найбідніших з майнової точки зору скрізь мають в наявності менше 10% національного доходу, а частіше за все – менше 5%. Відповідно до останніх даних, що стосуються 2010–2011 років, у Франції частка 10% найзаможніших в національному майні складає 62%, а на 50% найбідніших припадають 4%» [8, с. 256].

В Україні розподіл за ознакою власності на засоби виробництва можна простежити за статистичними даними про кількість зайнятих та підприємців. Так, у 2017 році в нашій державі з усієї кількості зайнятих, а це 16,3 млн. осіб, кількість власників бізнесу, що зареєстровані, склала 2,6 млн. осіб [9]. Отже, найманих працівників у 2017 році нараховувалось 13,7 млн., а якщо до них додати ще 1,7 млн. безробітних, які явно не належать до категорії власників, то загальна кількість тих, хто існує за рахунок продажу своєї робочої сили, складає 15,4 млн. осіб, що становить 86,7% всіх зайнятих з урахуванням безробітних.

Досліджуючи базові категорії суспільного виробництва, К. Маркс визначив робочу силу як «сукупність фізичних і духовних здібностей, якою володіє організм, жива особистість людини, і які пускаються ним у хід кожного разу, коли він виробляє які-небудь споживчі вартості» [5, с. 178]. Для з'ясування сутності робочої сили цього достатньо. Зрозуміло,

що робоча сила в будь-якому суспільстві має свою складну структуру, яку можна визначити за допомогою різних ознак, таких як вік, стать, рівень освіти, місце знаходження, але в умовах капіталістичної економіки аж до кінця XIX століття це не мало дуже великого значення. Самовідтворення робочої сили здійснювалося в межах сім'ї власника цієї сили та в межах його заробітної плати.

Проте розвиток продуктивних сил вимагав суттєвих змін в процесі відтворення робочої сили, що вело до більш глибокого аналізу та формування знань про цю робочу силу. Усе це знайшло свій прояв в досить широкому застосуванні терміна «трудові ресурси», який вже характеризував ту ж саму робочу силу, але в розмаїтті її структурних частин та їх ролі в механізмі функціонування суспільного виробництва. Це конкретний приклад логіки розвитку людського пізнання, коли після з'ясування сутності явища на її основі починається процес аналізу всього розмаїття її реального прояву.

Сутність цієї категорії полягає в тому, що вона є всією наявною кількістю здібностей до праці, яка в процесі праці створює вартість, більшу за вартість використаної робочої сили. Ця науково доведена істина розкриває головне в цій категорії і не тільки не заперечує, але й передбачає аналіз на базі цієї сутності значної кількості реальних форм її прояву в умовах конкретної історичної дійсності конкретного суспільства. Внаслідок цього з'являються нові терміни, які дають змогу більш повно розкрити прояв сутності. З розвитком науки та техніки з'являється потреба висококваліфікованої та складної робочої сили. Життєво необхідним стає знання про основні структурні складові цієї категорії, їх якісні та кількісні характеристики. Термін «трудові ресурси» охоплює все багатобарв'я конкретних форм існування наявної робочої сили. В трудових ресурсах в загальному складі працездатних виділяють великі групи за статтю, віком, територіальною ознакою. Базовим елементом поняття «трудові ресурси» залишається «робоча сила», яка є економічною категорією та віддзеркалює всю сукупність відносин, які пов'язані з відтворенням та використанням робочої сили. На цій підставі можна впевнено стверджувати, що термін «трудові ресурси» має перш за все економічну сутнісну складову, отже, виступає економічною категорією.

З подальшим інтенсивним науково-технічним прогресом відбуваються кардинальні зміни в продуктивних силах. Засоби виробництва ускладнюються і вже вимагають не просто висококваліфікованої робочої сили, але й такої робочої сили, важливим (часто – вирішальним) елементом якої є її творча складова. Це кардинально змінює процес підготовки робочої сили, виводить процес відтворення цього головного елементу продуктивних сил за межі суто власних з боку працівника бажань та намірів. З іншого боку, відтворення робочої сили здебільшого стає надзвичайно дорогим, а головне,

дуже залежним від держави, наявності та рівня розвитку суспільних інститутів, стану демократичних засад у житті конкретного суспільства. Наслідком цього є принаймні два важливих моменти.

Значна частина формування фізичних та духовних здібностей людини до праці забезпечується державою за рахунок її коштів. Так, це не безкоштовне відтворення робочої сили. Таке уявлення може скластись на рівні окремого індивіда, але воно не відповідає дійсності, бо витрати є, вони цілком входять у вартість товару «робоча сила», але форма оплати пов'язана з перерозподілом та з тим, що людина за рахунок цього отримує можливість швидше та повніше реалізувати свої наміри стосовно бажаного для неї рівня формування якісних ознак її індивідуальної робочої сили.

Розглянута нами певна понятійна еволюція не вичерпує всього різноманіття сучасного понятійного апарату, який використовується в економічній літературі. В роботах багатьох економістів широко використовується термін «людський капітал», введений в науковий обіг в другій половині XX століття американськими економістами Т. Шульцем і Г. Беккером. У вітчизняній економічній літературі немає однозначного підходу до визначення внутрішнього змісту цього поняття.

Спробуємо проаналізувати його як під кутом зору загального підходу до визначення його сутності, так і під кутом зору його зв'язку з таким поняттям, як «капітал». Першим, на що треба звернути увагу, є те, що людський капітал безпосередньо пов'язаний з категорією «робоча сила». Як і робоча сила, він є невідчуженим від самого індивіда, тому значна частина дослідників відштовхується від внутрішнього змісту категорії «робоча сила», який, як ми вже відзначали, тлумачиться економістами як сукупність фізичних та розумових здібностей людини до праці. Такий підхід, безсумнівно, має право на життя, бо підкреслює внутрішні сутнісні сторони робочої сили з певним акцентом на ті складові здатності людини до праці, які в сучасних умовах є дуже актуальними. Так, академік Т. Кір'ян пише, що «Людський капітал трактується як єдність якісних характеристик робочої сили, таких як рівень освіти, професійної підготовки, вікова структура, стан здоров'я, мотивація і мобільність, схильність до інноваційної діяльності, що забезпечує ефективність діяльності і отримання прибутків» [3, с. 10]. Схожу позицію займають такі відомі дослідники людського капіталу, як О. Грішнова та С. Дмитрук, які людський капітал пов'язують з такими рисами як «знання, вміння, навички, фізичне і психічне здоров'я, які використовуються людиною в процесі економічної діяльності» [2, с. 15]. Розглянутий підхід, безсумнівно, має важливе практичне значення, бо в умовах потужного й часто несподіваного впливу на робочу силу з боку зовнішніх факторів, наприклад кліматичних змін, поширення якихось інфекційних захворювань, з якими людство ще не

навчилось ефективно боротись, можна, спираючись на ці деталізовані складові робочої сили, досить чітко й оперативно зреагувати на такі негативні процеси та спрямувати зусилля держави та індивіда на поліпшення процесу відтворення робочої сили в її найбільш важливій нині складовій.

Підсумовуючи викладені вище судження, можемо стверджувати, що термін «людський капітал» як базове поняття, як і термін «трудові ресурси», включає поняття «робоча сила», отже, має характер економічної категорії, в якій зроблено акцент на найбільш важливих в сучасних умовах складових цього найважливішого елементу продуктивних сил. Цей акцент в наукових дослідженнях реалізується через спробу структуризації категорії «людський капітал».

Сьогодні в економічній літературі під час спроби виділити певні структурні елементи, які мають місце в людському капіталі, найбільш поширені два підходи. З одного боку, це виділення найбільш важливих, базових елементів людського капіталу, які віддзеркалюють певні складові в сукупності людських знань, вмінь та всього, що робить людину здатною до праці. Це здоров'я, освіта, рівень кваліфікації тощо. Цей підхід дає змогу як на рівні окремої особи, так і на рівні сукупного людського капіталу визначити стан цих базових складових, отже, скорегувати процес його відтворення в бажаному для індивіда й суспільства напрямку.

Водночас є спроба розкрити внутрішню структуру людського капіталу на основі функціонального підходу. Виокремлюючи такі функції, як виробнича, інноваційна, ринкова, деякі фахівці виділяють в людському капіталі відповідні його складові елементи. Так, О. Носик у своїй монографії, присвяченій людському капіталу інноваційного розвитку та основам його відтворення, дає таке визначення цій частині людського капіталу: «людський капітал інноваційного розвитку – це специфічний людський капітал, вартість якого формується на базі інвестицій у накопичення нових знань, креативних здібностей та навичок людини до інноваційної діяльності, який використовується в інноваційному процесі та є фактором створення, впровадження, використання та поширення інновацій як основи різноманітних змін у суспільстві загалом та у його різних сферах зокрема, зростання вартості та отримання доходу, у тому числі інноваційного, та інших вигід: індивідуальних, корпоративних, суспільних» [7, с. 108].

Теоретично така структуризація має право на існування, але вона має скоріше віртуальний характер та не дає ніяких можливостей в безпосередній практиці чітко визначити межі цього капіталу та відокремити його від капіталу здоров'я, капіталу мобільності, освітнього капіталу та інших складових в загальній структурі людського капіталу, які виділяє автор [7, с. 56]. На жаль, в монографії тільки констатується наявність капіталу інноваційного розвитку та немає ніяких спроб розкриття методології

його визначення, яке б давало змогу чітко відокремити цей структурний елемент людського капіталу від інших, отже, використати в реальному процесі відтворення людського капіталу.

Тепер торкнемось другої змістовної частини поняття «людський капітал», яка, на відміну від терміна «людський потенціал», має дещо інше смислове навантаження, пов'язане з тим, що це саме капітал. Це для частини дослідників є приводом аналізу цього поняття під кутом зору того змісту, який, як правило, вкладається в цей термін. Зазначимо, що в масовій свідомості термін «капітал» частіше за все асоціюється з поняттям «багатство». Воно розуміється здебільшого як певна кількість вартостей, що представлена споживчими вартостями, грошима та іншими благами, які задовольняють ті чи інші потреби індивіда. Однак в науковій літературі термін «капітал» означає економічну категорію, яка віддзеркалює відносини між власником засобів виробництва та власником товару «робоча сила» щодо поєднання об'єктів їх власності, відповідно, щодо розподілу вартості, яка створюється в процесі цього поєднання. В цьому розумінні капіталом є тільки те багатство, тобто та вартість, що здатне до самозростання, приносить додаткову вартість.

Підхід до визначення поняття «людський капітал» з позиції наукового трактування категорії «капітал» є цікавим, бо робить акцент на тих реальних та потужних змінах, які відбуваються в тій складовій капіталу, яка представлена найманим працівником, а точніше, його товаром «робоча сила». Це вимагає аналізу економічного базису суспільства, перш за все відносин власності, які виступають системоутворюючим елементом усієї сукупності виробничих відносин між людьми.

Умови існування капіталістичного виробництва, або індустріального товарного виробництва, а саме воно у своєму всеосяжному прояві було раніше та залишається сьогодні єдиною формою організації суспільного виробництва, не зникли. Суспільний поділ праці та економічне уособлення виробника складають сьогодні базову основу виробництва. Це не заперечує суттєвих змін в тих базових категоріях, які віддзеркалюють сутнісну сторону організації суспільного відтворення. Спробуємо ці зміни розглянути у зв'язку з поняттям «людський капітал».

Це поняття стосується людини як носія здатності до праці, тому варто почати з аналізу тих змін, які торкаються економічного уособлення виробника, що безпосередньо пов'язане з приватною формою власності, яка і в умовах раннього капіталізму, і в умовах сьогодення є пануючою. Як відомо, власність є неодмінним атрибутом людського життя, адже для того, щоби щось спожити, забезпечити процес обміну речовин між собою та природою, необхідно привласнити потрібне благо. Пануюча в сучасному суспільстві капіталістична приватна власність фактично не має обмежень для нарощування виробництва та містить надзвичайно потужний стимул для

організації і розвитку виробництва, а саме прибуток [5, с. 164]. Отже, саме приватна власність на засоби виробництва, яка реалізується через купівлю-продаж робочої сили, є визначальним та провідним елементом системи економічних відносин країни з ринковою організацією суспільного виробництва.

Відзначені процеси особливо тоді, коли вони набувають у суспільстві значних масштабів, є фактом розвитку відносин приватної власності за рахунок її певної дифузії в напрямі найманого працівника. Ця зміна у відносинах власності позитивно впливає на людський капітал, бо дає змогу використовувати його творчі здібності, залучивши до участі в управлінні підприємством та поліпшивши його матеріальне становище через отримання доходу у формі дивідендів або частки доходу, якщо власник підключає найманих працівників до участі в розподілі частини отриманого ним прибутку. Однак постає питання про те, чи справді ця зміна відносин власності приводить до набуття людським капіталом ознак справжнього капіталу як вартості, що самозростає, приносить додаткову вартість. На поверхні це так, хоча й в такій початковій формі.

Ці зміни у відносинах власності дають підставу деяким дослідникам стверджувати, що найманий робітник, робочу силу якого ми використовуємо як людський капітал, отримує частину додаткової вартості на свій капітал. Так Д. Мельничук пише: «сьогодні факт набуття пересічним працівником прогресивних знань та професійних навичок обумовлює зміну самого принципу розподілу додаткової вартості між особами на сцені капіталістичного виробництва. І якщо раніше приріст вартості беззаперечно присвоювався власником засобів виробництва, то нині капіталіст вимушений ділитися частиною новоствореної вартості зі своїм «партнером» – з власником капіталу іншого роду, який поряд з промисловим капіталом бере активну участь у виробничому процесі – з власником людського капіталу» [6, с. 49].

Якщо виходити з поверхневого прояву явища та ототожнювати категорії «капітал» і «людський капітал» одна з одною, то це справді так. На жаль, автор не наводить аргументів на доказ того, що якась особлива складова частина людської здібності до праці перетворюється раптом на капітал. Насправді наймана робоча сила не набуває навіть початкових ознак капіталу. Це пов'язане з таким.

Купуючи робочу силу, власник засобів виробництва не оплачує її повну вартість відповідно до сучасної її якості як людського капіталу, що включає індивідуальні здібності, рівень культури, здатність до творчості тощо. Він оплачує вартість в межах потреб, які виходять з організації виробництва на підприємстві та стосуються перш за все професійної, кваліфікаційної та інших якостей робочої сили, чітко регламентованих майбутнім робочим місцем. Додаткові якісні характеристики найманого працівника саме підпадають під визначення «людський

капітал», зокрема культура, здоров'я, здатність до творчості, навички або здібності до виконання управлінських функцій, які власник засобів виробництва не оплачує, отже, купує робочу силу нижче її справжньої вартості. Проте постійний та визначальний мотив усіх дій власника засобів виробництва, а саме бажання збільшити прибуток, змушує його шукати шляхи до включення в процес організації виробництва творчої складової найманого працівника. Цим він у своєрідній формі оплачує ту потенційну складову товару «робоча сила», яка у її власника є в розпорядженні, але яку він може задіяти тільки за певних умов. Фактично власник засобів виробництва компенсує йому додаткові витрати робочої сили, які для її власника ніяк не можуть стати капіталом, а є лише платою за так званий повністю використаний потенціал цього товару, що буде витрачено в процесі відтворення цього специфічного товару.

Важко не погодитися з В. Мандебурою, який пише, що в разі «людського капіталу досить часто йдеться лише про таку величину компенсацій, яка ледве покриває витрати, пов'язані з потребою відновлення залученої у виробничий процес робочої сили» [4, с. 28]. Тут ми розглянули варіант стимулювання найманого працівника шляхом залучення його до розподілу прибутку або через передачу акцій за пільговою ціною, якою найчастіше є ціна їх первинного поширення, тобто так званий тантєм для найманого робітника, і дійшли висновку, що його робоча сила ніяк навіть частково не перетворюється на капітал, бо не приносить йому додаткової вартості, а тільки компенсує додаткові витрати робочої сили, пов'язані з використанням індивідуальних якостей його товару, таких як рівень культури, здатність до творчості, здоров'я. Однак, констатуючи той факт, що робоча сила за тієї форми розвитку відносин власності, яку ми щойно розглянули, не виходить за межі товару і не стає навіть частково капіталом, не можемо наслідки цього розвитку власності звести тільки до цього. Вони значно ширші та несуть у собі певні позитивні моменти як для окремого індивіда, так і для суспільства загалом.

Розвиток людського капіталу в сучасних умовах вже не може визначатись тільки межами тих вимог, які сьогодні висуває виробництво по відношенню до здатності людини до праці. Дуже великого значення набувають ті складові якості людини, які обумовлені його існуванням в конкретному соціумі. Етичні, естетичні, культурні та інші норми поведінки, які прийняті в конкретному суспільстві, часто стають потужним фактором найбільш ефективної реалізації людських здібностей безпосередньо в конкретному виробництві. Ці норми не пов'язані безпосередньо з вимогами з боку виробництва, але вони суттєво впливають на його результати. Великим досягненням в передових країнах є також такі риси людини, як громадянська відповідальність і довіра як до влади, яку громадяни самі вибирають, так і до інших

суб'єктів суспільства. Формування таких якостей індивіда, як показує історичний досвід, безпосередньо пов'язане з рівнем розвитку демократії та наявністю й дією тих соціальних інститутів, які функціонально спрямовані на вирішення цих завдань.

У відтворенні названих соціальних якостей людини вирішальну роль відіграє держава. Об'єктом тут виступає людина, а оскільки її місце в житті суспільства пов'язане перш за все з виробничою діяльністю, то це означає, що зусилля держави в цьому напрямі реалізуються в підвищенні якості людського капіталу. Це надає економічній категорії «людський капітал» статус соціально-економічної категорії. В підсумковому варіанті ця категорія віддзеркалює не тільки розвиток базової категорії «робоча сила», але й розвиток людини, хоча в тих межах, які має в цьому відношенні саме ринкова форма організації суспільного виробництва.

Висновки. Розвиток суспільства обумовлюється постійним розвитком продуктивних сил, перш за все розвитком їх найбільш важливої та революційної складової частини, а саме людини. Це знаходить свій вираз і в розвитку тих економічних категорій, які відображають сутнісні риси того явища, яке стоїть за цією категорією. Прикладом цього є категорія робочої сили, яка в сучасних умовах трактується як людський капітал. Підставою для трансформації понятійного визначення цієї категорії виступає реальна зміна сутнісних рис, які визначають здатність людини до праці, в бік їх збільшення.

Новий зміст реального явища, сутність якого на понятійному рівні віддзеркалює економічна категорія, не завжди знаходить точне й чітке формулювання. В цьому сенсі більш точним відображенням вказаних змін є категорія «людський потенціал» або категорія «людський капітал» за умови ототожнення в цьому понятті терміна «капітал» з терміном «потенціал». Аналіз розвитку приватної власності в сучасних умовах дає змогу зробити висновок, що базова основа ринкової економіки, а саме суспільний поділ праці та економічне уособлення товаровиробника на базі пануючої в ринковій економіці приватної власності, залишається незмінною, а це означає, що здатністю людини до праці є її робоча сила, яка, незважаючи на її постійно зростаючі сутнісні риси, залишається товаром та може бути поєднана із засобами виробництва тільки через акт купівлі-продажу цього особливого товару.

Ефективність організації суспільного виробництва й здатність країни протистояти викликам, які мають місце в сучасних умовах розвитку людства, вимагають від держави постійного сприяння розвитку продуктивних сил, перш за все людини, не тільки щодо посилення її безпосередньої здатності до праці, але й стосовно формування людини як високорозвиненої особистості. Це визначальною мірою за допомогою своїх інститутів забезпечує держава і, формуючи ці особливі соціальні якості робочої сили, надає категорії «людський капітал» статус соціально-економічної категорії.

Список літератури:

1. Головаха Е., Панина Н. Постсоветская деинституционализация и становление новых социальных институтов в украинском обществе. *Социология: теория, методы, маркетинг*. 2001. № 4. С. 5–21.
2. Гришнова О., Дмитрук С. Людський капітал в умовах кризи; оцінка і пошук можливостей збереження. *Вісник КНУ ім. Т.Г. Шевченка. Серія: Економіка*. 2015. № 5. С. 12–15.
3. Кір'ян Т. Проблемні питання «капіталізації» людського ресурсу в Україні. *Україна: аспекти праці*. 2014. № 1. С. 10–15.
4. Мандибура В. Людський капітал; об'єктивна економічна реальність чи ідеологія? *Україна: аспекти праці*. 2009. № 2. С. 26–33.
5. Маркс К. Капітал. Т. 1. 908 с.
6. Мельничук Д. Людський капітал; пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення: монографія. Житомир: Полісся, 2015. 564 с.
7. Носик О. Людський капітал інноваційного розвитку: економічні основи відтворення: монографія. Харків, 2016. 490 с.
8. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. Москва: Ад. Маргинем Пресс, 2016. 592 с.
9. Економічна статистика. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 332.1: 339.9

Ліщинський І.О., к.е.н., доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільський національний економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ МЕЙНСТРИМ РЕГІОНАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ

Ліщинський І.О. Концептуальний мейнстрим регіонального зростання. У статті здійснено порівняння фундаментальних моделей регіонального зростання. У більш ранній версії неокласичної теорії (т. зв. екзогенна теорія зростання) регіональне зростання в довготерміновому періоді було можливим лише завдяки технологічним змінам. Відповідно, відмінності між рівнями регіонального зростання пояснювалися різними темпами технологічного прогресу, а також різною інтенсивністю нарощування капіталу (або т. зв. «поглиблення капіталу»). Ядром просторового аспекту кейнсіанських теорій регіонального зростання є припущення про існування феномену «кумулятивної каузації». Встановлено, що прогрес регіонального розвитку є комбінацією численних ендегенних та екзогенних чинників, тобто залежить як від спектру локальної активності, так і міжрегіональної, національної та глобальної систем.

Ключові слова: регіональне зростання, «кумулятивна каузація», глокалізація, неокласична теорія, кейнсіанська теорія, ефект агломерації.

Ліщинский И.О. Концептуальный мейнстрим регионального роста. В статье проведено сравнение фундаментальных моделей регионального роста. В более ранней версии неоклассической теории (т. н. экзогенной теории роста) региональный рост в долгосрочном периоде был возможен только благодаря технологическим изменениям. Таким образом, различия между уровнями регионального роста объяснялись различными темпами технологического прогресса, а также разной интенсивностью наращивания капитала (или т. н. «углублением капитала»). Ядром пространственного аспекта кейнсианских теорий регионального роста является предположение о существовании феномена «кумулятивной каузации». Установлено, что прогресс регионального развития является комбинацией многочисленных эндогенных и экзогенных факторов, то есть зависит как от спектра локальной активности, так и межрегиональной, национальной и глобальной систем.

Ключевые слова: региональный рост, «кумулятивная каузация», глокализация, неоклассическая теория, кейнсианская теория, эффект агломерации.

Lishchynskyy I.O. Conceptual mainstream of regional growth. The article is devoted to comparison the fundamental models of regional growth. In the earlier version of the neoclassical theory (so-called exogenous theory of growth), regional growth in the long-term period was possible only due to technological changes. Accordingly, the differences between the levels of regional growth were explained by different rates of technological progress, as well as different intensity of capital accumulation (or so-called "capital deepening"). The main idea of the Keynesian theories of regional growth is the assumption about "cumulative causation" phenomenon. Regional growth in the per capita scale depends on the ability of the region to specialize and exploit the agglomeration effects – the presence of increasing returns from scale (in the neoclassical approach – decreasing returns). The production process itself (especially high-value products) becomes a "flywheel of growth" that can stimulate innovation, generate productivity benefits and initiate further growth. The neoclassical direction focuses on the long-term aspects of inter-regional mobility of production factors. Models in the Keynesian vector are more concerned with aspects of cumulative development associated with the scale effect. More modern models are attempts to involve technological, institutional, social arguments and their synthesis in the theory of growth / development. The competitive advantages in the current global world are generated mainly on local and regional level. This makes of increased importance the adaptation of growth models to the regional perspective. It was found that that regional development progress is a combination of numerous endogenous and exogenous factors, that depends on both the spectrum of local activity and the interregional, national and global system.

Key words: regional growth, "cumulative causation", glocalization, neoclassical theory, Keynesian theory, agglomeration effect.

Постановка проблеми. Регіональні особливості розвитку різних територій значною мірою впливають на ефективність функціонування економіки. З одного боку, специфічні локальні ефекти є відносно неважливими, оскільки національна та міжнародна економічна система отримує вигоди від локального зростання через приватний канал торговельних відносин та через державний канал бюджетного механізму. З іншого боку, характер впливу локального зростання на окремий регіон може бути дуже різноманітним залежно, насамперед, від часу, необхідного локальному зростанню на трансмісію до решти території. Відмінності у схильності до міграції між особами, що характеризуються різним рівнем розвитку людського капіталу, також не сприяють рівномірності та високій швидкості поширення переваг від зростання по всіх регіонах через механізм корекції ринку робочої сили. Більше того, ефективність міграції робочої сили як рівноважного механізму сама по собі залежить від сили національної економіки. Аналогічно в періоди рецесії негативні ефекти, які пов'язані зі зносом фіксованого капіталу у відстаючих регіонах, також не сприятимуть рівномірності та високій швидкості поширення переваг через механізм корекції ринку капіталу. А отже, просторове поширення благ локалізованого зростання може залежати від міри успішності всієї економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти регіонального зростання висвітлено в працях таких учених, як: Р. Солоу, Т. Свон, Ф. МакКан, П. Ромер, Р. Лукас, Дж. МакКомбі, А. Сервол, Г. Мюрдаль, А. Хіршман, Д. Харві та ін.

Дослідниками розроблено чимало моделей економічного зростання, проте більшість із них здійснює акцент на національному рівні поступу, тоді як регіональні чинники зростання потребують більшої уваги.

Постановка завдання. Метою дослідження є порівняння фундаментальних моделей регіонального зростання та виявлення основних чинників розвитку регіонів.

Виклад основних результатів. Для більш повного висвітлення аспектів, пов'язаних із локаль-

ним та регіональним зростанням, дотримуватимемося двох широких аналітичних перспектив, які формують концептуальний мейнстрим регіонального зростання: неокласичного та кейнсіанського.

Неокласичний підхід до регіонального зростання виник з адаптації до мезорівня ідей Р. Солоу та Т. Свона щодо макроекономічного зростання. Незважаючи на різноманіття моделей у цьому напрямі, можна виділити дві основні компоненти. У рамках першої акцент здійснюється на питаннях регіональної алокації та міграції виробничих чинників. Друга компонента досліджує взаємозв'язок між структурою чинників виробництва та технологічним прогресом.

У загальних рисах механізм коригування у неокласичній теорії регіонального зростання виглядає так (перша компонента): фірми мігрують до локацій, що сприятимуть отриманню максимального прибутку; робоча сила мігрує до локацій із найвищими рівнями заробітної плати; регіони із відносним надлишком капіталу порівняно з робочою силою характеризуються високим рівнем заробітних плат, але низьким доходом від капіталу, а отже, у них спостерігається відтік капіталу та притік робочої сили; дзеркальна ситуація спостерігається у регіонах із відносним дефіцитом капіталу порівняно з робочою силою; у довготерміновій перспективі механізм саморегулювання призводить до подолання регіональних відмінностей та досягнення рівноважного стану, а отже, регіональне зростання в одному регіоні чи «полюсі» з часом буде згладжено.

Процес поширення зростання від більш розвинутих до менш розвинутих регіонів у традиції неокласичної школи відображається через механізм регіональної конвергенції.

У більш ранній версії неокласичної теорії (т. зв. екзогенна теорія зростання) регіональне зростання в довготерміновому періоді було можливим лише завдяки технологічним змінам. Відповідно, відмінності між рівнями регіонального зростання пояснювалися різними темпами технологічного прогресу, а також різною інтенсивністю нарошування капіталу (або т. зв. «поглиблення капіталу»). Останній чинник,

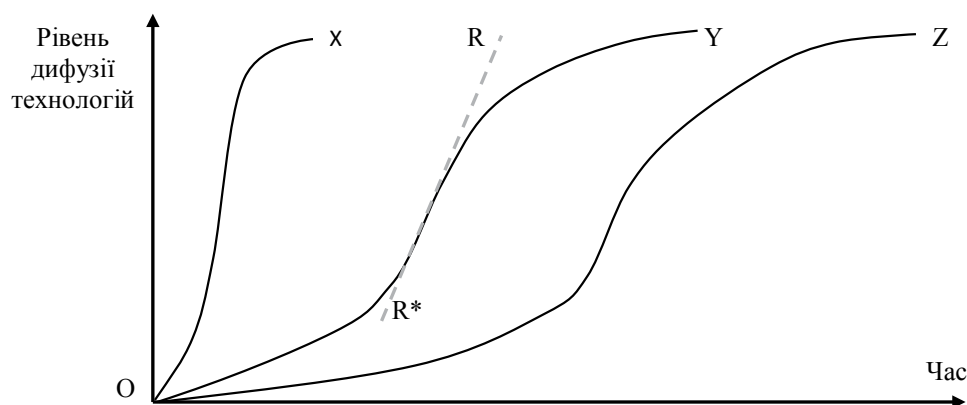
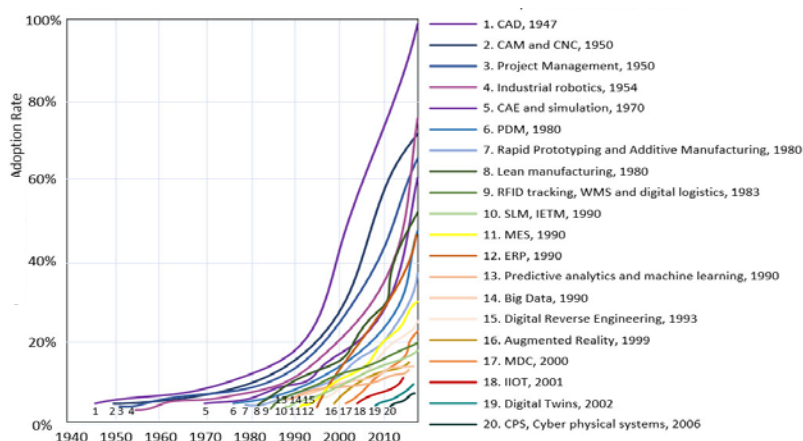


Рис.1. Схема дифузії технологій в часі

Джерело: складено за [3, с. 250]

а.



б.

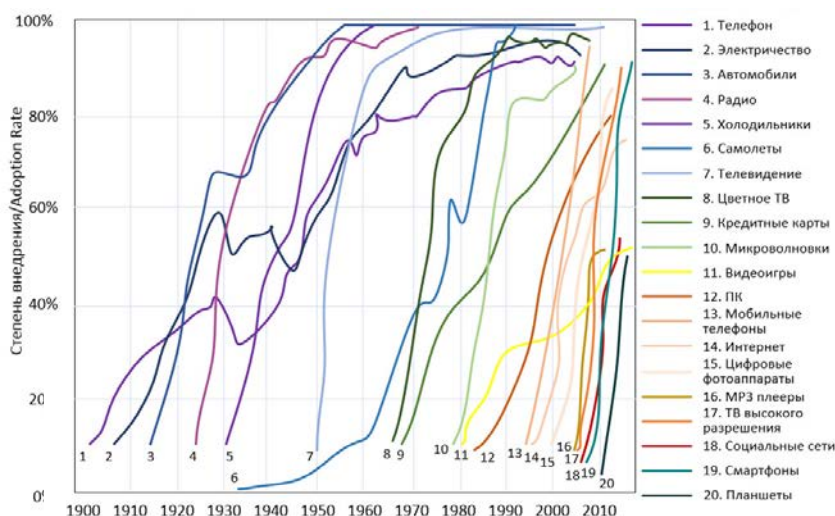


Рис. 2. Дифузія виробничих (а) та споживчих (б) технологій в часі [2]

щоправда, з часом нівелюється через припущення про зменшення граничних доходів (дія закону спадної віддачі). Такий неокласичний висновок частково суперечить ефекту агломерації, згідно з яким концентрація виробництва є довготерміновою через локалізацію технологічних переваг та людського капіталу.

У неокласичній екзогенній версії теорії зростання припускається, що в умовах досконалої конкуренції та руху чинників виробництва технологічний прогрес майже миттєво поширюється по всіх секторах та регіонах (крива ОХ на рис. 1).

У реальності ж крива дифузії виробничих технологій є більш пологою (рис. 2а) і радше нагадує ОЗ із вищенаведеного графіка (хоча дифузія споживчих технологій протягом останніх двох-трьох десятиліть дійсно відбувається дуже стрімко, див. рис. 2б). А отже, систематична відмінність у технологічному забезпеченні регіонів і, відповідно, у темпах їх зростання стає можливою.

Для подолання вищенаведеної суперечності дослідники почали здійснювати спроби включити аспект науково-технічного прогресу у виробничу функцію Кобба-Дугласа, у результаті чого сформувався новий підхід у рамках неокласичної школи – т. зв. «теорія ендогенного зростання», або «нова тео-

рія зростання». Серед численних досліджень у цьому напрямі ключовими є моделі:

- П. Ромера [3], який стверджував, що економічне зростання спричиняється не стільки банальним збільшенням обсягу капіталу в регіоні, скільки підвищенням різноманіття спеціалізованих капітальних товарів та асоційованим з останнім зростанням бази знань, що призводить до т. зв. «інформаційних переливів»;

- Р. Лукаса [4], що пов'язував зростання зі збільшенням приватних інвестицій у людський капітал, переваги якого також «переливаються» в навколишній простір;

- Дж. МакКомбі та А. Сервола [5], які продемонстрували, що просте збільшення кількості робочої сили в регіоні потенційно призводить до аналогічного ефекту, що й зростання рівня регіонального людського капіталу в стилістиці Р. Лукаса.

Недоліком зазначених підходів до ендогенного зростання порівняно з екзогенним є те, що без урахування ефекту спадної віддачі у процесі акумуляції фізичного чи людського капіталу неминучим результатом моделювання стає ситуація, за якої зростання стає вибухоподібним, а все виробництво концентруватиметься в одній локації [1, с. 253]. З іншого боку, теорія ендогенного зростання дуже добре описує реальну тенденцію

генерування інновацій (особливо ключових) одними й тими самими локаціями, навіть з урахуванням конкурентного навколишнього середовища (у цьому аспекті моделі ендегенного зростання мають багато схожого з «моделлю життєвого циклу»). Важливим моментом при цьому буде перманентна нерівновага номінальної віддачі від чинників виробництва, за якої інноваційні полюси завжди функціонують за умов вищих номінальних цін на чинники виробництва. Периферійні регіони при цьому характеризуватимуться номінально нижчими, але реально більш симетричними рівнями номінальної віддачі від чинників виробництва.

Альтернативний неокласичному підхід до регіонального зростання акцентує увагу на ролі міжрегіональних потоків доходів із перспектив кейнсіанської школи. Основним концептуальним інструментом при цьому є регіональний мультиплікатор, що демонструє взаємозалежність між локальними витратами на інвестування та локальним рівнем доходів. Слід зазначити, що регіональний мультиплікатор за своєю природою суттєво відрізняється від кейнсіанського мультиплікатора на національному рівні насамперед через те, що регіональні урядові витрати демонструють тенденцію до оберненої залежності від рівня регіональних доходів, тоді як щодо регіональних приватних інвестицій ця залежність є прямо пропорційною і не особливо залежить від національних економічних кондицій [6].

Припускається, що потоки приватних інвестицій перевищують державні, тобто обсяг наявних фондів для поточного інвестування прямо залежить від величини регіонального доходу. Важливість зазначеного спостереження полягає у тому, що вищий рівень поточних витрат на інвестиції передбачає можливість більш ефективного розширення регіонального обсягу капіталу. Під час розгляду неокласичного підходу ми вже зазначали, що якість локальних ресурсів у загальних рисах є функцією обсягу локального капіталу. Більше того, беручи до уваги постулати теорії ендегенного зростання про ключову роль якості людського капіталу та обсягу спеціалізованого капіталу, робиться припущення, що майбутнє зростання є функцією поточного рівня локальних доходів.

Разом із тим поточний рівень доходів-витрат обмежується рівнем попиту на локальний продукт, а в разі регіональної перспективи можна припустити, що більша частина регіонального виробництва споживається за межами регіону. Продовжуючи за аналогічною логікою, можна припустити, що локальні регіональні витрати обмежуються рівнем доходів від регіонального експорту. Отже, основою кейнсіанського бачення є те, що регіональне зростання обмежується кількісними рамками регіонального платіжного балансу. І хоча деякі дослідники піддають сумніву валідність такого підходу (наприклад, Г. Річардсон [7]), незаперечним залишається той факт, що обговорення структури міжрегіональної торгівлі повинно враховувати аспекти релевантних потоків капіталу та доходів [8–10]. Ще одним важливим обґрунтуванням

кейнсіанського аналітичного підходу є те, що потоки доходів можуть самі по собі призводити до побічних монетарних наслідків, які можуть проявлятися паралельно з будь-якими ефектами зміни реальних доходів.

Зазначений аргумент про додатковий монетарні ефекти міжрегіональних потоків доходів можна виразно прослідкувати на прикладі різноманітних наслідків для держав – членів Європейського економічного та валютного союзу глобальної фінансової кризи 2008 р. Ті держави, які були раніше платоспроможними і характеризувалися або низькими рівнями державного боргу та дефіциту (як Іспанія), або високою динамікою та значними темпами зростання (як Ірландія), потрапили у низхідну спіраль відтоку капіталу та зростання процентних ставок [11; 12]. Просторове коригування чинників, як бачимо, є далеко не єдиним фактором регіональної діяльності. Монетарні потоки також важливі.

Ядром просторового аспекту кейнсіанських теорій регіонального зростання є припущення про існування феномену «кумулятивної каузації» (англ. cumulative causation). Регіональне зростання у подушовому вимірі залежить від здатності регіону до спеціалізації та експлуатації ефектів масштабу: наявність зростаючої віддачі на масштабах (а в неокласичному підході ми вели мову про спадну віддачу) є першопричиною кумулятивного зростання. Сам виробничий процес (особливо продуктів із високою доданою вартістю) стає «маховиком зростання», здатним стимулювати інновації, генерувати переваги продуктивності та ініціювати подальше зростання. Принципова логіка механізму кумулятивної каузації наведена на рис. 3.

Феномен кумулятивної каузації формується під впливом взаємодії різноспрямованих гравітаційних сил, для деномінації котрих в економічній літературі використовується низка термінів, відмінність між якими досить розмита і стосується незначних відтінків використання. Зокрема, найбільшої популярності серед них набули:

1. «Ефекти поширення/розповсюдження» (англ. spread effects) та протилежні до них «ефекти вимивання/відтоку» (англ. backwash effects) Г. Мюрдаля [13], які описують тенденцію центру як до стимулювання розвитку периферії (стаючи для останньої замовником та ринком збуту), так і до її занепаду (через «викачування» капіталу та робочої сили).

2. «Ефекти просочування» (trickling-down effects) та зворотні до них «ефекти поляризації» (polarisation effects) А. Хіршмана [14], які в загальних рисах схожі до попередніх, але вживаються з акцентом на соціально-культурних «мікрокаузаціях».

3. Ефекти переливу в рамках моделей «центр – периферія», серед яких виділяють окремо домінаційні, інформаційні, психологічні, виробничі, комунікаційні та інші субефекти [15].

4. Ефекти доцентрових та відцентрових гравітаційних сил, які є формалізованим вираженням вищезазначених ефектів у моделі «нової економічної географії».

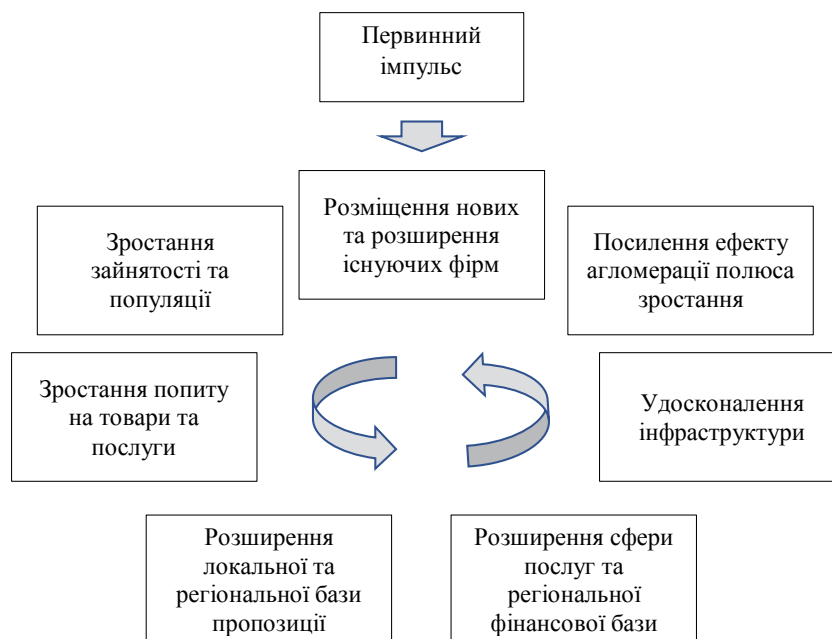


Рис. 3. Феномен кумулятивної каузації в кейнсіанській теорії зростання

5. Ефект «реверсу поляризації» Г. Річардсона [16] у спробі синтезу неокласичного та кейнсіанського підходів, згідно з яким поляризація відбувається до певного критичного моменту, після чого ініціюється зворотний конвергентний процес.

6. Ефект «абсорбції надлишку капіталу» в сучасних адаптаціях ідей марксизму Д. Харві [17].

Недоліком кейнсіанського підходу (зокрема, пізнішої калдоріанської моделі) є те, що його важко перевірити емпірично через відсутність статистичних даних щодо міжрегіональної торгівлі.

Висновки. Розглянуті «історичні» концепції регіонального зростання формують каркас,

на якому будуються (чи який критикують) більш сучасні теоретичні моделі. Варто, насамперед, відзначити, що сьогодні, крім параметрів чистого зростання (який типово вимірюється подушовим показником ВВП), дослідників та практиків цікавить більш ширше питання дистрибуції добробуту між регіонами чи містами. Відповідно, виникає комплекс моделей, які об'єднані загальною назвою «теорія регіонального розвитку», у якій чільне місце займають не лише кількісні параметри подушового споживання, рівня бідності, безробіття, доступу до суспільних послуг і т. п., а й якісні елементи регіонального поступу.

Список літератури:

1. McCann P. Modern urban and regional economics. Oxford University Press, 2013.
2. Ускорение диффузии технологий и последствия. URL: <https://habr.com/post/373271/>.
3. Romer P.M. Increasing returns and long-run growth. *Journal of political economy*. 1986. Vol. 94. № 5. P. 1002–1037.
4. Lucas R.E. On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics*. 1988. Vol. 22. № 1. P. 3–42.
5. McCombie J., Thirlwall A. Economic growth and the balance-of-payments constraint. Springer, 2016.
6. Лизун М.В., Ліщинський І.О. Глобальне управління в контексті формування світового економічного порядку. *Наука молода*. 2013. Вип. 20. С. 40–46.
7. Richardson H.W. Regional and urban economics. Penguin Books, Limited, 1978.
8. Crocco M., Santos F., Amaral P. The spatial structure of financial development in Brazil. *Spatial Economic Analysis*. 2010. Vol. 5. № 2. P. 181–203.
9. Ramos P.N. Does the trade balance really matter for regions? *The Annals of Regional Science*. 2007. Vol. 41. № 1. P. 229–243.
10. Hess G.D. Intranational macroeconomics. Cambridge University Press, 2000.
11. Лизун М.В. Розвиток процесів регіональної економічної інтеграції: валютний аспект. *Галицький економічний вісник*. 2016. № 1(50). С. 155–163.
12. Лизун М., Ліщинський І. Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми. *Економічний простір*. 2017. № 118. С. 47–60.
13. Myrdal G. Myrdal gunnar, economic theory and underdeveloped regions. Gerald Duckworth, 1957.
14. Hirschman A.O. The strategy of economic development, 1958.
15. Ліщинський І. Нова економічна географія та альтернативні концепції агломерації виробництва. *Журнал європейської економіки*. 2009. № 3. С. 241–264.
16. Richardson H.W. Polarization reversal in developing countries. *Papers in Regional Science*. 1980. Vol. 45. № 1. P. 67–85.
17. Harvey D. The right to the city: from capital surplus to accumulation by dispossession. *Accumulation by dispossession*. 2010. P. 17–32.

Остапенко Т.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національний авіаційний університет

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТРУКТУРИ НАНОЕКОНОМІКИ ТА ТЕОРІЙ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ, КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ Й ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Остапенко Т.Г. Порівняльний аналіз структури наноекономіки та теорій людського капіталу, креативної економіки й інформаційної економіки. Дослідження присвячене порівняльному аналізу розвитку наноекономіки та теоретичних підходів до визначення людського капіталу, креативної та інформаційної економік. Наноекономіка тлумачиться як поєднання бебіекономіки, економіки людини та економіки нанотехнологій. У статті зазначається, що центральною ланкою зазначених концепцій є людина і така, що має інноваційні характеристики. Підкреслено, що людський капітал є чинником економічного розвитку і наноекономіки зокрема, креативна економіка є процесом формування інноваційних продуктів та процесом створення економіки нанотехнологій. А інформаційна економіка є базисом для формування наноекономічного розвитку.

Ключові слова: наноекономіка, бебіекономіка, економіка нанотехнологій, людський капітал, креативна економіка, інформаційна економіка.

Остапенко Т.Г. Сравнительный анализ структуры наноэкономики и теорий человеческого капитала, креативной экономики и информационной экономики. Исследование посвящено сравнительному анализу развития наноэкономики и теоретических подходов к определению человеческого капитала, креативной и информационной экономик. Наноэкономика трактуется как объединение бебиэкономики, экономики человека и экономики нанотехнологий. Определено, что центральным звеном вышеуказанных концепций является человек, который имеет инновационные характеристики. Подчеркнуто, что человеческий капитал является фактором экономического развития и наноэкономики в частности, креативная экономика – это процесс формирования инновационных продуктов и процесс создания экономики нанотехнологий. А информационная экономика является базисом для формирования наноэкономического развития.

Ключевые слова: наноэкономика, бебиэкономика, экономика нанотехнологий, человеческий капитал, креативная экономика, информационная экономика.

Ostapenko T.H. Comparative analysis of the structure of nanoeconomics and theory of human capital, creative economy and the informational economy. The relevance of the article is determined by the fact that today in the world personalization of economic relations occurs, when an individual becomes the focus of his development. Man is the smallest component of economic relations and affects all the upper levels of these relations: meso, macro, mega, and meta-level. Thus, man as the smallest part influences the formation and development of the global environment, which is a matter of relevance to determine the evolution of such a complex global economic process as globalization. Man is the center of not only the development of economic systems but is a central element of such economic phenomena as nanoeconomy, human capital, creative and informative economy. This study is devoted to the comparative analysis of the development of nanoeconomy and theoretical approaches to the definition of human capital, creative and informational economies. Nanotechnology is interpreted as a combination of babyeconomy, human economics and nanotechnology economics. The definition of how a person is characterized in all of these concepts, becomes the basis for understanding the place of man in modern economic processes. Thus, the bilateral comparison of all the above categories with the conceptual vision of the nanoeconomy becomes the basis for the interpretation of economy and its structure. Today, scientists are discussing the question of the interpretation of the essence of nanonomics in order to understand the human economy as a coherent system, which determines the effectiveness of the educational, product and creative components of the economic system. The study emphasizes that human capital is a factor in economic development and in the nanoeconomy in particular. It is used as a basis for the evolution of economic systems (including on the economic system). Primary is the human capital that becomes a resource for nanoscience. The creative economy is the process of creating innovative products and is the process of creating a nanotechnology economy, when the creative process becomes the pinnacle of motivation for the development of personality. An informational economy is the basis for the formation of nanoeconomic development. The productivity of the country's innovation system and the economic complex of the country as a whole depend on the existence of information and its access, as well as the effectiveness of the educational system of the country.

Key words: nanoeconomy, babyeconomy, nanotechnology economics, human capital, creative economy, information economy.

Постановка проблеми. На тлі існування різних економічних категорій необхідно визначити спільні та відмінні риси таких явищ, де основною їх ланкою є людина. Проте людина постає у різних факторних та результуючих характеристиках у різних теоретичних концепціях: людського капіталу, креативної економіки, інформаційної економіки та наноекономіки.

У сучасному світі центральною ланкою багатьох економічних досліджень стає саме людина, від якої все частіше залежать ефективність економічних явищ, таких як економічний розвиток, розвиток економічних відносин, зокрема й міжнародних економічних, економічне зростання та формування високих показників конкурентоспроможності всіх економічних суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку наноекономіки приділив увагу у своїх працях Г. Клейнер [5], проте проблемам структури і змісту цього явища присвятили свої дослідження переважно вчені з далекого зарубіжжя, визначаючи не наноекономіку, а економіку нанотехнологій.

Розвиток людського капіталу описано в працях Д.П. Мельничук [6], що визначив основні напрями модернізації суспільства на основі активізації людського капіталу, та в роботах О.А. Грішнєвої [3], яка зауважила, що найбільшим благом для розвитку економіки і суспільства є інвестиції в людський капітал. Поняття «креативна економіка» вперше було згадане у статті 2000 р. в журналі Business Week [12], а його розробником став Р. Флоріда [8], який зауважив, що саме креативний клас змінює майбутнє. Інформаційна економіка є також сферою економічних знань, яка була опрацьована українським ученим Ю.М. Бажалом [1].

Постановка завдання. Метою дослідження є порівняння змісту таких економічних категорій, як «наноекономіка», «людський капітал», «креативна» та «інформаційна» економіки, у різних їх якостях – предметних та причинних. Досягнути цієї мети дасть змогу виконання таких завдань: визначення предмету наноекономіки; характеристика основних складників людського капіталу, креативної економіки та інформаційної економіки; порівняння цих категорій за для визначення відтінків участі людини у цих процесах, описаних даними категоріями.

Виклад основних результатів. Новітнє явище – наноекономіка – вимагає розкриття змісту, розгляду як системи та виокремлення її структури. Зауважимо, що структура (від латинського *structura* – будова, розміщення, порядок) – це сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність та тотожність самому собі, тобто збереження його властивостей за різних зовнішніх і внутрішніх змін. Досліджує різні структури та їх розвиток такий напрям філософії, як структуралізм. Отже, структуралізм як напрям у гуманітарному знанні пов'язаний із використанням структурного методу, моделювання, елементів семіотики, формалізації і математизації у

лінгвістиці, літературознавстві, етнографії, історії тощо. Об'єкт дослідження структуралізму – культура як сукупність знакових систем (мова, наука, мистецтво, міфологія, мода, реклама). Основа структурного методу – виявлення структури як відносно стійкої сукупності відносин; визнання методологічного примату відносин над елементами в системі; часткове відволікання від розвитку об'єктів.

Таким чином, структурою наноекономіки [11] є її будова, яка, на думку автора, складається з елементів, суб'єктів та рівнів – центральні відносини системи наноекономіки, процесу та механізму управління і регулювання.

Розпочнемо дослідження структури наноекономіки з її центральної ланки – людини. Людина – найвища ступінь живих організмів на Землі, суб'єкт суспільно-історичної діяльності і культури. Сутність людини – сукупність усіх суспільних відносин. Людина виникла на Землі як наслідок складного та тривалого історико-еволюційного процесу. Людина є центром всесвіту, та виникає питання: яка місія людини на Землі? Це філософське питання стає центральною ланкою досліджень людини як основного суб'єкта наноекономіки. Звернемося до основних праць щодо трактовки та тлумачення ролі людини в економічному та загальному житті.

Дослідження людської раціональності не посідало важливого місця ні у філософії, ні в економіці до XIX ст. Раціональність (від лат. *ratio* – розум) за традицією, що уходить корінням ще до Платона та Аристотеля, довго була простим синонімом поняття «розумний». А завдяки Р. Декарту, Б. Спінозі та Г.В. Лейбніцу таке значення раціональності використовується і сьогодні. Більше того, хоча саме в XIX ст. термін «раціональність» почав використовуватися доволі часто, особливих змін у його розумінні не відбулося. Багато в чому це було викликано безмежною вірою в людський розум та об'єктивно існуючу істину, пізнати яку може лише строгий розум.

Економічна наука поступово все більше використовувала розумного та ощадливого *Номо Оекономікус*, поведінка якого априорі була раціональною. Її вибір є раціональним у тому сенсі, що з відомих варіантів вибирається той, який, згідно з його думкою чи очікуванням, у найбільшому ступені буде відповідати його перевагам чи, що те ж саме, максимізувати його цільову функцію. У сучасній економічній теорії передумова максимізації цільової функції означає лише, що люди вибирають те, чому вони віддають перевагу, – вони просто встановлюють зв'язок між упорядкованими перевагами та актом вибору та дією. Економічна людина може робити помилки, але вони можуть бути лише випадковими, а не систематичними.

Зауважимо, що наноекономіка складається з таких елементів, як:

- бебіекономіка;
- економіка людини;
- економіка нанотехнологій.

Ці елементи є інноваційними складниками наноекономіки. У цілому наноекономіка є частиною інноваційної системи тієї чи іншої країни.

Наноекономіка формується під впливом бебіекономіки, коли освітній процес формує професіонала, для якого головний мотив виховання та навчання – це самореалізація за допомогою творчого процесу. Звісно, є також і фахівці, що задовольняються нижчими рівнями мотивації в піраміді А. Маслоу (забезпечення життєдіяльності чи безпеки), але світ рухається, а економіки розвиваються й еволюціонують саме творчими особистостями, які в результаті створюють нанотехнології.

Бебіекономіка – це перший етап розвитку наноекономіки, коли маленька людина, народившись, набуває навичок соціологізації і перетворюється за допомогою освітніх програм різних рівнів на зрілу особистість, яка спроможна приймати рішення та виводити економіку на новий змістовний рівень.

На думку автора, бебіекономіка має інноваційні характеристики, зокрема знання, які викладаються в навчальних закладах різних рівнів, повинні відповідати останнім фундаментальним досягненням у царині певних наук. Відомо, що інновації є нововведеннями, які впливають на можливість одержання прибутку, а інноваційна система складається з наукових, виробничих та управлінських складників. Так, дитина, що навчається та лише починає отримувати знання, навички та компетенції, має сформувати власну систему використання знань на практиці. Дитина, яка навчена цьому, має у дорослому житті можливості не тільки продукування знань, але й можливості їх використання на практиці та можливості управління ними на різних рівнях національної інноваційної системи.

Г. Клейнер визначає завдання наноекономіки [5] – пояснити та прогнозувати економічну поведінку людини, визначати внутрішні та зовнішні детермінанти і чинники її поведінки в різних економічних ситуаціях, зокрема з погляду раціональності/іrrаціональності. Завдяки наноекономіці можливо виявити вплив діяльності окремих фізичних осіб на поведінку мікроекономічних об'єктів – підприємств, домогосподарств, організацій, визначити внутрішні та зовнішні чинники поведінки покупців. У цьому сенсі наноекономіка природно доповнює мікроекономіку. Відповідно, одна з органічних тем наноекономіки – аналіз можливостей мотивації та визначення детермінант поведінки працівників та менеджерів підприємства (у контексті, наприклад, теорії Х-фактора Х. Лейбенстайна).

Економіка людини є системним утворенням і передбачає існування чинників, відносин, процесу, результату, суб'єктів та рівнів, а також об'єкта та предмета. Тобто вона пов'язана продуктивними силами, виробничими відносинами та, відповідно, механізмом управління. Роль людини багатопланова. Наноекономіка розглядає людину як чинник, знаряддя та результат економічної діяльності.

Слід зауважити, що наноекономіка пов'язана з національною економічною системою, яка характеризується існуванням та взаємовідносинами продуктивних сил, виробничих відносин та відповідного механізму управління. Відомо, що чинники виробництва виступають як продуктивні сили. Продуктивні сили – це сукупність засобів виробництва і людей, які завдяки своїм зусиллям, виробничому досвіду і навичкам приводять у дію ці засоби виробництва. З усіх елементів продуктивних сил провідне місце належить людям, робітникам, бо саме вони створюють необхідні суспільні блага. А отже, економіку людини – наноекономіку – можна вважати складником економічної системи. Людина є чинником, знаряддям та результатом економічної діяльності. Людина як чинник економічної діяльності визначає те, що лише з її допомогою починає функціонувати процес вироблення благ (а за Аристотелем економіка є системою виробництва благ для задоволення потреб споживачів); людина є безпосереднім гвинтиком виробничого процесу, коли саме від людини-працівника залежить виконання різних бізнес-процесів (виробничих, розподільчих, обмінних тощо), навіть якщо працюють складні механізми та обладнання, ними керують окремі працівники; людина як результат економічної діяльності є набором властивостей (психологічних, когнітивних, фізичних, професійних, компетентнісних тощо) і в результаті економічної діяльності людина стає фахівцем, якого потребують різні господарюючі суб'єкти для подальшої праці за певну винагороду.

Чинники наноекономіки – це сукупність чинників, від яких залежить розвиток людини як елемента продуктивних сил. Це чинники природного характеру (біологічні, фізичні та ментальні властивості, які стають основним джерелом надбань індивіда); чинники набуті, які розвивають індивідуальність та природні чинники; чинники, до яких має бути спроможним націлюватися індивід (чинники-орієнтири, на які мають орієнтуватися індивіди у житті та праці); технологічні чинники (набір технічних чинників – обладнання та техніки, які розвивають спроможність людини); соціальні чинники, як фактори оточення, що впливають на розвиток індивіда та його економічну поведінку; економічні чинники, які визначають рівень життя індивіда та задоволення його потреб і сподівань.

Відносини, в яких живе індивід, – це система стосунків, які витікають із чинників та формують базис наноекономіки. За аналогією з економічною системою відносини наноекономіки – це відносини техніко-економічні, організаційно-економічні, соціально-економічні. Це ті відносини, що відповідають етапам процесу розширеного економічного відтворення.

Так, техніко-економічні відносини – це зв'язки, які відповідають винайденню ідей щодо поліпшення продуктивних сил, виробничих відносин та системи управління. Техніко-економічні відносини

передбачають винайдення фундаментальних знань, прикладних знань та практичних нововведень. І, на думку автора, техніко-економічні відносини визначають інноваційний складник наноекономіки та її провідної частини – економіки людини. У цих техніко-економічних відносинах людина відіграє провідну роль, оскільки дослідниками є саме вчені-індивідууми. Від перелічених чинників залежить, чи активною є людина в галузі фундаментальних та прикладних досліджень. Звісно, якість досліджень залежить від багатьох чинників, але суб'єктивний чинник є найвагомішим у цій системі відносин. Так, сімейні цінності та основи бебіекономіки визначають, чи є можливість для активних школярів удосконалювати знання та продовжувати навчання з можливістю винахідницької діяльності.

Організаційно-економічні відносини є стосунками, що виникають у процесі виробництва благ. Це відносини виробничого, розподільчого та обмінного характеру. Вони стосуються впровадження ідей у виробничий процес. Ця стадія відносин передбачає взаємозв'язок з наявними технікою та технологією, коли саме від технічного рівня залежить можливість її вдосконалення. Людина є наночасткою у системі виробничих відносин, вона поряд з наявною технологією є виробником певних благ, що пропонуються для споживання у даному економічному середовищі. Вироблення благ є основною функцією економічної системи та її організаційно-економічних відносин. І ці відносини наноекономіки є провідними відносинами в економічному середовищі певної економічної системи, а людська поведінка мусить бути адекватною технологічному укладу даного середовища.

Соціально-економічні відносини – це стосунки щодо системи споживання благ, які виготовляються даною економічною системою. Жодна економіка не має сенсу, якщо вона не спрямована на поліпшення життя індивіда. Таким чином, ця система відносин є наслідком та проявом наноекономіки, коли людина творить, продукує та споживає для поліпшення та вдосконалення самовідчуття, реалізації власних можливостей, самореалізації, а також усіх ознак розвинутої особистості у розвинутому суспільстві. Звісно, можуть бути індивідууми і з низькими потребами, але вони не спонукають до розвитку наноекономіки. Задоволення їхніх потреб є апіорі у функціонуванні таких економічних систем.

Автор підкреслює, що логіка реалізації процесу наноекономіки передбачає динамічний підхід до її формування. Відомо, що процес – це набір дій, які передбачають зміни у бутті. Процес зміни наноекономіки передбачає комплекс дій, які перетворюють економічну поведінку людини від народження (віку можливості сприйняття себе) до завершення активної економічної діяльності (у багатьох випадках – період виходу на пенсію). Процес наноекономіки складається з певних етапів, які перетворюють індивідуума на індивідуальність, це свого роду жит-

тєвий цикл еволюції людини як основного суб'єкта наноекономіки.

Визначивши основні елементи наноекономіки, можемо охарактеризувати її предмет: **наноекономіка** – це економіка людини, яка передбачає, що її продуктивною силою є окремих індивід, відносинами є процес набуття навичок економічної поведінки у дітей та дорослих, метою якого є забезпечення високих показників конкурентоспроможності та поширення досвіду її набуття в економічному середовищі даної країни.

Людина, набувши ознак економічної, починає знаходити мотивацію щодо творчої праці. Така творча праця вищого рівня є творчістю щодо винайдення високих та нанотехнологій. Наноекономіка є ширшим явищем, аніж економіка нанотехнологій. Економіка нанотехнологій є складником наноекономіки і відповідає за креативний процес винайдення і впровадження новітніх знань та технологічних рішень.

На думку автора, економіка нанотехнологій є таким елементом наноекономіки, який найбільше відповідає інноваційному складнику економічної системи країни загалом. Адже нанотехнології – це здебільшого інновації, які необхідно впроваджувати та поширювати у практичній діяльності окремих підприємств, домогосподарств та інших мікросуб'єктів. Економіка нанотехнологій передбачає винайдення наноінновацій та імплементацію їх на суб'єктах наукових, виробничих та управлінських сфер інноваційної системи країни.

У сучасних умовах відбувається саме формування глобальної економіки нанотехнологій, яка має свої характеристики. Розуміння ознак такої економіки дасть змогу вчасно відреагувати на зміни у світі та сприйняти трансформації для розвитку національних економічних систем та їх інноваційних комплексів.

Підкреслимо, що наноекономіка включає економіку нанотехнологій як результат розвитку дитини та формування людини економічної. Це найвищий рівень творчості, коли креативна людина живе не тільки заради поліпшення якості життя, а й для продукування новітніх знань, як фундаментальних, так і прикладних, які мають поліпшити якість життя суспільства.

Першим, хто ввів поняття «нанотехнології», був Ерик Дрекслер [7]. Після нього питанням розвитку нанотехнологій приділяли увагу різні вчені, зокрема американський фізик Річард Фейнман [4], американський фізик Норіо Танігучі [4], автори нової теорії нанотехнологій, які відкрили новий клас з'єднань – фулерени, Роберт Керл, Харольд Крото, Річард Смоллі й одержали Нобелівську премію 1996 р. [4]. В Україні піонером цього напрямку є академік Національної академії наук України Антон Григорович Наумовець, який став засновником збірки наукових праць «Наносистеми, наноматеріали, нанотехнології», який видається з 2003 р. Популяризаторами нанотехнологій стали такі вчені, як

В. Киреєв [4], що виклав історію створення та розвитку нанонауки, Ю. Свидиненко [7], який охарактеризував нові проекти в галузі нанонауки, В. Балабанов, І. Балабанов [2], які ознайомлюють із нанонаукою та приділяють велику увагу популяризації досягнень нанотехнологій. Окрім того, поряд із нанотехнологіями розвивається та обґрунтовується такий напрям економічної науки, як наноекономіка, початківцем досліджень якої був Кеннет Ерроу [10], його продовжувачем став Г. Клейнер [5].

Проблема існування нанотехнологій сьогодні активно вирішується, проте наноекономіка є тим явищем, що активно досліджується та відбувається тлумачення її основних понять і категорій. Зауважимо, що наноекономіка та нанотехнології пов'язані. Так, наноекономіка складається з бебіекономіки, економіки людини та економіки нанотехнологій.

Із погляду прогнозування розвитку різних складників глобальної економіки слід передбачити динаміку техніко-економічного розвитку світу, країн, регіонів, галузей, підприємств та окремих індивідів. Тут можуть бути, перш за все, термінові підходи: довгостроковий, середньостроковий та короткостроковий. Довгострокова динаміка характеризується хвилюваними змінами, коли після піднесення відбувається спад. Середньостроковий підхід визначається циклічністю в межах галузі, а короткострокова динаміка є зміною стабільності та занепаду, які відбуваються на окремих підприємствах. Автором статті додається і наноекономічний цикл як період життя окремої людини та покоління людей, з одного боку, та цикл життя окремого технологічного рішення, особливо нанорішення, – з іншого.

Короткостроковий цикл включає наноцикл, середньостроковий – наноцикл та короткостроковий цикл, довгостроковий включає всі варіанти економічної динаміки – від нано-, через коротко-, та середньострокові цикли. Техніко-економічний розвиток передбачає весь розширений процес виробничого відтворення – від народження технологічної ідеї до споживання кінцевого продукту споживачами переважної більшості країн світу. Закономірностями довгострокового техніко-економічного розвитку є закономірності розвитку економіки на різних рівнях.

Процес розширеного виробничого відтворення описується інноваційним циклом, визначення якого було запропоноване Й. Шумпетером [6]. Інноваційний цикл є процесом створення інновацій, які є (за визначенням Й. Шумпетера) нововведеннями, що змінюють виробничу функцію, тобто призводять до одержання прибутку. На думку автора, інноваційний цикл створення нанотехнологій передбачає всі етапи створення нанознань – від фундаментальних досліджень до споживання нанопродуктів:

1. фундаментальні дослідження в галузі нанотехнологій (наприклад, біологія нанознань);
2. прикладні дослідження в галузі нанотехнологій (наприклад, нанобіотехнології);

3. створення практичних нанотехнологій для вирішення певної виробничої проблеми (наприклад, створення нанотекстиля) та одержання охоронних свідоцтв (патентів та ліцензій);

4. передача нанотехнологій у виробництво (наприклад, технологія нанотекстиля має бути впроваджена на текстильних фабриках із модернізацією технологічних виробничих ліній);

5. поширення (дифузія) нанотехнологій в економічному середовищі національних економік та у світі (наприклад, розповсюдження нанотекстильних технологій на більшості текстильних підприємств країни);

6. здійснення виробництва новітнього нанопродукту на основі нанотехнологій (наприклад, на основі текстильної технології виготовляється нанотканина, яка може налаштовуватися на зміни стану здоров'я людини, що носить цю тканину);

7. налагодження системи продажів (розподілу та обміну) нанопродукту із забезпеченням каналів просування цих товарів (наприклад, реклама та зв'язки з громадськістю як напрями просування новітніх товарів на ринку, доведення до споживача позитивних та негативних властивостей нанопродукту);

8. споживання нанопродуктів кінцевими споживачами (наприклад, використання нанотканини швейними фабриками та одягу – споживачами такого одягу) та дифузія нанопродуктів у споживчому середовищі країни та світу.

Наголосимо на тому, що центральною ланкою наноекономіки є людина. Такий самий підхід використовується й у визначенні людського капіталу, креативної економіки та економіки інформаційної. Для того щоб визначити відмінності між цими економічними категоріями, застосуємо порівняльний аналіз, адже розуміючи відмінності, можна формувати концепції розвитку цих економічних явищ і використовувати теоретичні сентенції у практичному житті.

Так, зауважимо, що відмінності між наноекономікою та людським капіталом дадуть змогу зрозуміти, що є первинним, а що вторинним і як ці особливості можна використати на практиці.

Отже, визначення людського капіталу звучить так: людський капітал у широкому сенсі – це інтенсивний продуктивний чинник економічного розвитку, розвитку суспільства і сім'ї, що включає освічену частину трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуальної й управлінської праці, місця існування і трудової діяльності, що забезпечують ефективне та раціональне функціонування людського капіталу як продуктивного чинника розвитку. Коротко людський капітал – це інтелект, здоров'я, знання, якісна продуктивна праця і якість життя. Людський капітал – це головний чинник формування і розвитку інноваційної економіки й економіки знань як наступного вищого етапу розвитку, а також це спроможність людини до творчої праці для створення товарів, послуг, доданої вартості.

Зауважимо, що людський капітал може розглядатися й як чинник виробництва, й як багатство. Д.П. Мельничук [6] зазначає, що науково-методологічний профіль економічної категорії «людський капітал» має формуватися перетином підходів: підходу з позицій виробничого відновлення й знаряддя експлуатації та інвестиційно-виробничого підходу.

Все це стосується людського капіталу, власник якого, з одного боку, має право на частину новоствореної вартості, а з іншого – що є набагато важливішим – набуває можливостей впливу на процес розподілу останньої між усіма акторами капіталістичного виробництва.

Для виникнення людського капіталу та виокремлення із загальної сукупності соціально-економічних феноменів також були потрібні специфічні передумови, які характеризують людський капітал як складник інноваційної економіки, зокрема:

- розвиток науково-інформаційної сфери;
- значне підвищення наукоємності виробництв, що вплинуло на вартість і тривалість освітнього процесу;
- цілковита залежність власників засобів виробництва від носіїв прогресивних знань та професійних навичок.

Основне наповнення людського капіталу залежить від якості праці, яка вимагає суттєвих капіталовкладень в освіту та професійний розвиток незалежно від статі або віку працездатної людини.

На думку О.А. Грішнєвої [3], «використання категорії людський капітал передбачає, що продуктивні здібності людини є її невід'ємним особистим надбанням і набувають форми капіталу внаслідок тривалого історичного розвитку суспільних відносин із приводу використання цих здібностей лише в певних умовах розвинутої ринкової економіки на сучасному етапі розвитку цивілізації».

Проведемо порівняльний аналіз економічних феноменів «наноекономіка» і «людський капітал» (у контексті інноваційних підходів), якій здійснено у вигляді таблиці.

Людський капітал є, з одного боку, чинником розвитку наноекономіки, коли цей чинник виробництва стає підґрунтям для розвитку окремого індивідуума та його подальшого впливу на систему відносин «людина – людина» та «людина – суспільство». З іншого боку – людський капітал є результатом наноекономіки, адже багатство є показником якості життя населення у цілому та окремих осіб зокрема. Так, класики економічної думки вважали, що чим більший дохід на душу населення, тим якісніше побут та вимоги окремих осіб.

Автор зауважує, що до отримання багатства призводить використання креативних ідей, які продукуються окремими інноваторами та просто творчими особистостями. За процес народження нових ідей відповідає креативна економіка, у центрі якої

є також окрема людина. Якщо людський капітал є чинником наноекономіки, то креативна економіка є процесом досягнення ефективності високих показників розвитку наноекономіки. Так, креативна економіка є особливим сектором економіки, побудованим на інтелектуальній власності.

Поняття «креативна економіка» було введене журналом BusinessWeek у серпні 2000 р. [12]. Нині воно нерідко ототожнюється з поняттям «економіка знань». При цьому йдеться про особливий сектор економіки, заснований передусім на різних видах інтелектуальної праці. Креативне мислення, креативне проектування мають практичну спрямованість та є способом досягнення високорозвинутої інноваційної економіки.

Слід зауважити, що креативна економіка – це сукупність специфічних соціально-економічних відносин, що виникають із приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання, заснованих на нестандартних, нетрадиційних ідеях, концепціях, стратегіях, заходах, які забезпечать ефективне розв'язання соціально-економічних проблем на основі нових знань, принципово якісно нових рішень.

Як інтегральну величину, яка характеризує рівень креативних економік різних країн світу, Р. Флорида [8] запропонував глобальний індекс креативності, який обчислюється на основі трьох коефіцієнтів: технології, таланту, толерантності. У результаті Україна посідає 28-е місце (за показником «талант» – 19-е місце), а перші три – Швеція, Японія та Фінляндія.

Креативна економіка – особливий сектор економіки, побудований на інтелектуальній власності, і це поєднує креативну економіку з наноекономікою. Наголосимо, що особливими характеристиками креативної економіки порівняно з наноекономікою є:

- висока роль нових технологій і відкриттів у різних галузях діяльності людини, коли саме від людини та її креативних здібностей залежить надбання нових знань. Отримання новітніх знань є процесом, від якого залежить наноекономіка. Так, креативна економіка є засобом досягнення високого рівня розвитку наноекономіки. Процесом досягнення високого потенціалу розвитку економічної людини є саме креативна економіка;

- високий ступінь невизначеності. Адже де саме проявиться потенціал людини, це питання економічних імпульсів, вони виникають у тих сегментах, де можливий активний розвиток людського потенціалу. Для одних країн – це сімейні цінності та сімейний бізнес, для інших – корпоративне середовище, а для третіх – індивідуальний підхід до розвитку економічного мислення;

- високий обсяг наявних знань і гостра необхідність генерації нових знань. Потреба виникнення новітніх знань забезпечується креативним поступом від дитячого садочку до університетської лави. Якщо дитині в межах бебіекономіки прищеплюється

Таблиця 1

Порівняльний аналіз економічних категорій «наноekonomіка» та «людський капітал»

Критерій	Наноекономіка	Людський капітал
Природа у сучасному світі	Природа є сукупністю природних умов існування людського суспільства. Природа наноекономіки передбачає існування людини в межах певних груп: сім'ї, домогосподарства, підприємства чи групи підприємств, коли саме від людини залежить прийняття рішень стосовно подальшого розвитку	Природа людського капіталу визначається цілим набором властивостей та якостей, які дають змогу реалізувати потенціал інновацій, освіти, виховання тощо. Цей потенціал є можливістю набути конкурентоспроможних ознак для реалізації всіх якостей та властивостей у ринковому середовищі
Роль у сучасному світі	Наноекономіка є рівнем економічної системи та економічної системи міжнародних економічних індивідуума, коли саме від нього залежить розвиток вищих рівнів економічного розвитку – мікро-, мезо-, макро-, мега- та метарівнів	Людський капітал є виробничим чинником, з одного боку, та з іншого – це багатство, накопичене та примножене. Від цього чинника залежить якість розвитку економіки та наноекономічного її рівня
Механізми	Механізм розвитку наноекономіки – це поступовий віковий перехід від народження дитини, її виховання в рамках сім'ї, дошкільного закладу, середньої школи, професійного закладу освіти, університету тощо та перехід від навчально-виховного етапу до етапу реалізації всіх компетенцій у рамках групи: новоствореної сім'ї, нового колективу в рамках підприємства та їх об'єднання та далі – створення високих технологічних рішень та їх прояву – нанотехнологій	Механізм розвитку людського капіталу як головного чинника форсування і розвитку інновацій, знань як наступного вищого етапу розвитку – коли йдеться про людський капітал як про чинник виробництва. Коли ж йдеться про багатство, то тут визначається механізм його накопичення. І цей аспект поєднує наноекономіку з людським капіталом, коли результат розвитку наноекономіки – це досягнення багатства як чинника вдосконалення якості життя окремих осіб та їх груп
Продуктивність	Продуктивність наноекономіки визначається можливістю самореалізації окремої людини в рамках груп та держави та міжнародного співтовариства. Самореалізація вищого рівня – це творча праця, адже людина у творчому процесі реалізовує можливість винайдення високих та нанотехнологій	Як і всі інші чинники виробництва, капітал є носієм цієї характеристики. Продуктивність людського капіталу не має стабільного характеру, а залежить від зміни обсягів його використання
Комплексність використання	Наноекономіка є комплексним явищем, адже людина як основний суб'єкт не існує опосередковано, а співіснує з такими ж індивідуумами та найближчим оточенням: сім'єю, домогосподарством та підприємством	У процесі виробництва продукції капітал не є самодостатнім чинником, а використовується спільно з іншими виробничими ресурсами (чинниками виробництва)
Вторинність формування	Наноекономіка є первинним явищем, адже саме від окремої людини залежить існування і ресурсів, і результатів економічного розвитку. Людина зі своїми особливостями стає чинником і результатом розвитку всіх інших ресурсів та конкурентних переваг у мінливому світі міжнародних економічних відносин	У системі основних чинників виробництва праця і земля виступають як первинні, тобто споконвічно існуючі незалежні чинники, тоді як капітал є похідним, або «деривативним», чинником

Джерело: складено автором

навичка творіння, то креативна економіка (у рамках бебіекономіки) забезпечує набуття навичок і вмінь використовувати знання на практиці.

Отже, зазначаючи відмінності між креативною та наноекономікою, можемо сказати, що креативна економіка є способом досягнення високого рівня розвитку людини в рамках наноекономіки. Креативна економіка є методом досягнення високих показників розвитку інноваційної економіки та трьох її складників: наукового (безпосередньо творчого), виробничого (практичного, в якому застосовуються результати творчої праці) та управлінського (менеджерського, який є також креативним, адже управління процесом і творчим, і практичним є складником креативної економіки).

Іншою категорією в економіці є інформаційна економіка. Так, підкреслимо, що сьогодні головним виробничим ресурсом є не традиційні промислові виробництва, а інформація. Найпоширенішим є розуміння інформаційної економіки як нової фази розвитку цивілізації, в якій головними продуктами виробництва є інформація та знання, а відмінними рисами є збільшення ролі інформації і знань у житті суспільства, зростання частки інформаційних комунікацій, продуктів та послуг у ВВП, створення глобального інформаційного простору, де відбувається ефективна інформаційна взаємодія людей, зокрема й через їх доступ до світових інформаційних ресурсів і споживання відповідних інформаційних продуктів та послуг [1].

Так само як людський капітал, інформаційна економіка є і ресурсом, і наслідком розвитку національних економік. У визначенні було підкреслено, що, маючи ресурс інформації, можна виготовляти високотехнологічні продукти, поширення інформації про технології виробництва є передумовою дифузії технологій та, відповідно, підігріву економіки у цілому. Коли йдеться про технологічну дифузію, то її передумовою є поширення інформації про її особливості та можливості отримати достатні статки у вигляді прибутку.

З іншого боку, інформація є результатом активізації виробничих процесів. Так, це дані про продукти та послуги, що можуть призвести до якісних змін у житті споживача. Це знання, які ми отримуємо з придбанням новітнього продукту. І отже, ключове значення для інформаційної економіки та співвіднесення її з наноекономікою є отримання інформації як ефективної взаємодії людей, що може відбуватися на етапі створення благ чи на етапі споживання готових високотехнологічних продуктів. Звісно, інформацію можна накопичувати, але без обміну цими даними неможливий інноваційний поступ.

Існують дослідження, які засвідчують, що підґрунтям розвитку економіки є дві обставини: швидкість поширення інформації та якість освіти. Інформаційна економіка забезпечує можливість швидшого розповсюдження інформації в країні та світі та вплив цих обставин на якість освітнього процесу. Методологічною основою впливу інформаційної економіки на наноекономіку є вплив інформації на бебіекономіку, економіку людини та на економіку нанотехнологій.

Автор зауважує, що системоутворюючою ідеєю концепції інформаційної економіки і, відповідно, інформаційного суспільства є використання знаннєвої інформації для продукування конкурентного на світовому ринку нового продукту, не обов'язково інформаційного, але такого, який через масовий збут забезпечує економіку багатства і розвиток країн-продуцентів. Так, коли йдеться про бебіекономіку, основу якої становлять знання, навички та компетенції. В цілому дитина, як основний суб'єкт бебіекономіки, споживає великий обсяг інформації і ця інформація є саме «знаннєвою». Соціологізація дитини як наслідок розвитку бебіекономіки передбачає обробку та переробку великого обсягу різноманітної інформації, яка може бути чи не бути використана на практиці. Екологічний підхід до використання інформації закладається саме в дитинстві у різних навчальних закладах. Чим вищий рівень закладу, тим складніша інформація пропонується до переробки та обробки. Як моніторити інформаційний простір та спостерігати за його змінами, це проблема, що вирішується в рамках бебіекономіки.

Економіка людини також зазнає впливу інформаційного суспільства. Відомий факт, що для створення власного бізнесу необхідно провести мар-

кетингове дослідження середовища. Інформація оточує людину економічну всюди: у наносередовищі (середовищі співпраці та спілкування окремих індивідумів), у мікросередовищі (комунікації в рамках групи підприємства чи їх поєднань), у мезосередовищі (поширення інформації про прибутковий бізнес та дифузія цієї інформації в галузевому просторі), у макросередовищі (коли на рівні розвитку національної економіки відбувається накопичення інформації, необхідної окремим особам для ефективного позиціонування себе у національному просторі), у мета- та мегасередовищі (коли саме від людини залежить, чи буде продукт або послуга конкурентоспроможними на міжнародній економічній арені). Маючи таку інформацію про ринки, продукти, конкурентів, партнерів тощо, можна активно застосовувати її для активізації діяльності та виготовлення найбільш оптимальних товарів та послуг. Прийняття раціональних рішень щодо бізнесу та його результату – різноманітних продуктів – є наслідком закладених у дитинстві вміннь оптимізувати процес вибору найбільш важливої інформації. Звісно, у нескінченному процесі прийняття оптимальних рішень людина економічна також відшліфовує вміння щодо вибору та застосування найбільш необхідної та важливої інформації.

Автор зазначає, що результатом розвитку наноекономіки є економіка нанотехнологій, коли окремі винахідники на базі існуючої інформації продукують високі технології. Також нанотехнологія є інформацією для інших суб'єктів ринку щодо можливості використання таких технологій у виробничому процесі. Якщо є сигнал щодо можливих прибутків та поліпшення якості життя за допомогою таких технологій, то його сприймають інші агенти ринку і відбувається дифузія даного технологічного рішення. Крім того, це рішення стає основою для технологій більш вищого гатунку (нанотехнології притягують інші різноманітні високі технологічні рішення).

Зауважимо, що розвиток наноекономіки залежить від ефективної реалізації знаннєвої інформації в науково-технологічних інноваціях, для створення та поширення яких потрібне фінансування, обсяги якого прямо залежать від рівня розвитку країни. Перевагу мають багаті країни. Можливість циркуляції інформації про високі та нанотехнології залежить від рівня розвитку країни, коли є інформація про нанотехнологічні рішення, то можливість їх використання зростає. В Україні є бази даних про нанотехнології, проте зв'язку між науковим сектором та виробничим майже не існує.

Висновки. Таким чином, більш базовим поняттям є наноекономіка, адже це рівень людських інноваційних відносин, які є основою для розвитку підприємництва, галузевого розвитку, розвитку національних економік та міжнародного середовища у цілому. Так, людський капітал та інформаційна економіка є ресурсами для розвитку людини економічної, а креативна економіка є процесом безпосеред-

нім для створення високих та нанотехнологій. Так, автор зауважувала вище, що економіка нанотехнологій є процесом створення окремою людиною таких технологічних рішень задля вищих цілей для розвитку національного чи міжнародного суспільства.

Перспектива подальших досліджень полягає у тому, що необхідно розглянути вплив людського капіталу на наноекономіку для визначення інвестицій у людський капітал як чинника розвитку наноекономіки.

Особливим аспектом у розвитку наноекономіки є креативна економіка, від формування якої залежить якість прийнятих технологічних рішень. Так, третій етап наноекономіки – економіка нанотехнологій – залежить від творчого підходу до створення новітніх ідей, які можуть стати основою для високих та нанотехнологій.

Необхідно визначити також, як інформаційна економіка впливає на бебіекономіку, адже від воло-

діння інформацією залежать якість надання освітніх послуг та їхній вплив на розвиток економіки людини та в подальшому – на економіку нанотехнологій.

Необхідно також наголосити на тому, що всі чотири теоретичні підходи базуються на визначенні інноваційного складника. Так, інноваційна система включає і наноекономіку, і людський капітал, і креативну економіку, і інформаційну економіку. Проте, всі ці складники мають відмінну імплементацію в інноваційну систему. Так, найбільш ґрунтовно включається до інноваційної системи наноекономіка, яка є найменшим рівнем такої системи. Людський капітал є чинником, від якого залежить реалізація творчих та накопичувальних інформаційних підходів у рамках інноваційної системи. Структуризація співвідношення інноваційної системи та наноекономіки, людського капіталу та креативної й інформаційної економік може бути подальшим напрямом досліджень.

Список літератури:

1. Бажал Ю. Інформаційна економіка. URL: [http:// www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2430/Bazhal_Informatsiyna_economica.pdf](http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2430/Bazhal_Informatsiyna_economica.pdf).
2. Балабанов В., Балабанов И. Нанотехнологии. Правда и вымысел. М.: ЭКСМО, 2017. 530 с.
3. Грішнова О.А. Ефективність інвестицій в людський капітал в Україні. *Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми розвитку ринку праці та поліпшення зайнятості населення в умовах трансформації економіки України»* (20–21 листопада 2003 р.). Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2003. С. 13.
4. Киреев В. Нанотехнологии: история возникновения и развития. *Наноиндустрия*. 2008. № 2. С. 2–10.
5. Клейнер Г.Б. Наноекономика. *Вопросы экономики*. 2004. № 12. С. 1–17.
6. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення: монографія. Житомир: Полісся, 2015. 564 с.
7. Свидиненко Ю. Нанотехнологии в нашей жизни. *Наука и жизнь*. 2018. № 1. С. 13–31. URL: <http://www.nkj.ru/archive/articles/1239/>.
8. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика XXI, 2007. 421 с.
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
10. Arrow K. Reflection of the essays. In: *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*; ed. G.R. Feiwel. L.: Macmillan. 1987. № 12. С. 1–17.
11. Ostapenko T.G. Structure of Nano-Economy as a Composition of the System of International Economic Relations. *Journal SEPIKE, Edition*. 2018. № 20. P. 136–144.
12. The Creative Economy. *BusinessWeek* (Special double issue. The 21st century corporation), 28 august 2000. P. 1–5.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.923.061.1

**Бусарєв Д.В., к.е.н.,
докторант**

ДННУ «Академія фінансового управління»

ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС: ПРІОРИТЕТНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Бусарєв Д.В. Паливно-енергетичний комплекс: пріоритетність забезпечення економічної безпеки. У статті доведено важливість наукових досліджень проблеми забезпечення економічної безпеки паливно-енергетичного комплексу. Шляхом розгляду понять «безпека» та «економічна безпека» охарактеризовано сутність терміну «економічна безпека паливно-енергетичного комплексу». Розглянуто історичні аспекти формування та сучасні трансформаційні процеси в паливно-енергетичному комплексі України. Розглянуто паливно-енергетичний комплекс як складну соціально-економічну систему, яка характеризується відмінними параметрами забезпечення економічної безпеки. Визначено ключові загрози, протидія яким повинна забезпечити безпечні умови розвитку паливно-енергетичного комплексу.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс, економічна безпека, загроза, державне регулювання, інтерес.

Бусарєв Д.В. Топливно-энергетический комплекс: приоритетность обеспечения экономической безопасности. В статье доказана важность научных исследований проблемы обеспечения экономической безопасности топливно-энергетического комплекса. Путем рассмотрения понятий «безопасность» и «экономическая безопасность» охарактеризована сущность термина «экономическая безопасность топливно-энергетического комплекса». Рассмотрены исторические аспекты формирования и современные трансформационные процессы в топливно-энергетическом комплексе Украины. Рассмотрен топливно-энергетический комплекс как сложная социально-экономическая система, которая характеризуется отличными параметрами обеспечения экономической безопасности. Определены ключевые угрозы, противодействие которым должно обеспечить безопасные условия развития топливно-энергетического комплекса.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, экономическая безопасность, угроза, государственное регулирование, интерес.

Busariyev D.V. Fuel and Energy Complex: Priority to Ensuring Economic Security. The article proves the importance of scientific research on the problem of ensuring the economic security of the fuel and energy complex. By considering the concepts of «security» and «economic security», the essence of the term «economic security of the fuel and energy complex» has been characterized. The historical aspects of the formation and modern transformation processes in the fuel and energy complex of Ukraine are considered. The fuel and energy complex is considered as a complex socio-economic system, which is characterized by excellent parameters for ensuring economic security. Key threats have been identified, counteraction to which should ensure safe conditions for the development of the fuel and energy complex.

Key words: fuel and energy complex, economic security, threat, government regulation, interest.

Постановка проблеми. Військове протистояння, учасницею якого є Україна, вимагає зосередження уваги на економічній безпеці як основи ресурсного забезпечення реалізації захисних дій. Сьогодні економічна безпека спрямована на забезпечення високих темпів економічного зростання національної економіки як для формування необхідних ресурсів, так і для зниження соціального напруження в країні. Важ-

ливість забезпечення економічної безпеки мотивує наукову спільноту до розгляду ключових проблем на всіх рівнях, тобто від особи, підприємства, галуз, регіону до держави. Разом із цим стосовно паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) розгляду підлягає лише енергетична безпека. Не заперечуючи необхідність забезпечення енергетичної безпеки загалом, уважаємо, що стосовно ПЕК, зважаючи на важливість його

ролі в досягненні енергетичної незалежності країни, сьогодні є гостра потреба в дослідженні проблем економічної безпеки. Одним з аргументів актуальності цієї проблеми є той факт, що на відміну від планової економіки, коли державна мала повний контроль над усіма процесами видобування (виробництва) та перероблення палива й енергії, їх транспортування, розподілу й використання, сьогодні в ПЕК функціонують підприємства різних форм власності, економічні інтереси яких не завжди співпадають. Отже, враховуючи подальші перспективи розвитку ПЕК, проблема економічної безпеки буде ставати все актуальнішою, суттєво впливаючи на економічну безпеку України загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичному розробленню питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на всіх рівнях управління, багато уваги приділяли О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Ярочкін та ін. Питання стану й дослідження ключових проблем розвитку ПЕК знайшли відображення у публікаціях таких науковців: Л. Абалкіна, І. Бенько, І. Дзєбих, Г. Кочедикова, А. Михайленко, В. Сенчагова, А. Качинського, С. Пирожкова, А. Сухорукова, А. Шидловського, В. Шлемко, Р. Шульман, М. Позігун та ін.

Можна стверджувати, що сьогодні сформована необхідна теоретична база забезпечення економічної безпеки держави та енергетичної безпеки через визначення ключових проблем та окреслення шляхів їх вирішення стосовно ПЕК. Разом із цим проблемі економічної безпеки ПЕК не приділяється належної уваги, що, зважаючи на швидкі трансформаційні процеси під впливом глобалізаційних процесів та поступовим відходом від виробництва енергії на основі вичерпних ресурсів, є недопустимим.

Постановка завдання. Метою статті є формування теоретичних засад забезпечення економічної безпеки ПЕК.

Виклад основних результатів. Виходячи з поставленої мети, приділимо увагу таким ключовим аспектам, як: сутність економічної безпеки; відмінності та ключові характеристики ПЕК; теоретичні засади забезпечення економічної безпеки ПЕК як складної соціально-економічної системи.

В основі поняття «економічна безпека» лежить термін «безпека», визначення якого не є однозначним. На нашу думку, виходячи із подальшого розгляду економічної безпеки ПЕК доцільно взяти до уваги трактування безпеки Г. Пастернак-Таранушенко як «... стан об'єкта, коли він функціонує в оптимальному режимі, з найбільшою надійністю» [2, с. 68]. Саме оптимальність та надійність функціонування ПЕК повинні стати ключовими завданнями економічної безпеки, досягнення яких дасть змогу забезпечити його сталий розвиток.

У науковій літературі поняття «економічна безпека» характеризується багаторівневістю – від міжнародної до окремої особи. У цьому контексті вважаємо за доцільне процитувати визначення Ф. Рузвельта, який запропонував такий підхід: «...від економічної безпеки індивіда – до економічної безпеки держави, суспільства у цілому» [3, с. 211]. Для нас це визначення цікаве з того погляду, що економічна безпека ПЕК повинна розглядатися як складник економічної безпеки держави і водночас як така, що передбачає забезпечення економічної безпеки кожного окремого підприємства, яке входить до його складу. Отже, зважаючи на такий багаторівневий зв'язок, основою формування теоретичних засад забезпечення економічної безпеки ПЕК повинен стати системний підхід.

Для того щоб розглянути ПЕК як систему, з'ясуємо його ключові параметри. Можна стверджувати, що поточний стан ПЕК, його структура та техніко-технологічний рівень, здатність задовольняти потреби як підприємств, так і кожного громадянина в пальному й енергії, визначаються історичними аспектами створення. ПЕК України був створений як складова частина паливно-енергетичного комплексу СРСР і був здатний виконувати ті завдання, які перед ним ставили в умовах планової економіки, що передбачали тісну взаємодію з аналогічними комплексами інших республік. Після набуття суверенітету наша країна отримала у спадок як значну кількість шахт, свердловин, нафтопереробних заводів, газосховищ, газопроводів, електrolіній та розподільчих станцій, ТЕС, АЕС й ГЕС, так і структуру, яку потрібно було змінювати відповідно до трансформаційних процесів у національній економіці та пріоритетів щодо енергонезалежності.

Сьогодні ПЕК – галузь (сектор) економіки, який об'єднує діяльність значної кількості суб'єктів господарювання, які забезпечують розвідування, видобування, перероблення, виробництво, зберігання, транспортування, передавання, розподіл, торгівлю та збут палива, електричної й теплової енергії. З погляду системного підходу ПЕК – це складна система з чітко визначеними та постійними як зовнішніми, так і внутрішніми зв'язками.

Складність вирішення проблеми забезпечення економічної безпеки ПЕК зумовлена високими темпами трансформаційних процесів, які спричинені:

- європейським вектором інтеграції відповідно до зовнішньоекономічної політики нашої країни, що передбачає зміну принципів управління та розвитку ПЕК;
- пріоритетністю зменшення залежності від імпорту палива й енергії як основи забезпечення енергонезалежності держави;
- глобалізаційними процесами на світових енергетичних ринках;
- коливаннями ціни на енергоносії, які спричинені політичною нестабільністю на міжнародному рівні та військовими протистояннями;
- важливістю розвитку відновлюваних джерел енергії.

Зазначені аспекти ретельно розглянуті в Енергетичній стратегії України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [1], яка є сьогодні ключовим документом, що визначає стратегічні орієнтири функціонування та розвитку ПЕК.

Вважаємо за доцільне підкреслити, що в Енергетичній стратегії України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» чітко визначено послідовність та часові параметри реформування ПЕК до 2025 р. із прив'язкою до першочергових цільових показників із безпеки й енергоефективності, оновлення матеріально-технічної бази та інтеграції в енергетичну систему ЄС. У цьому контексті доцільно підкреслити, що з погляду економічної безпеки будь-які зміни в системі спричиняють виникнення ризиків, які в подальшому можуть спричинити розвиток загроз, реалізація яких призведе до зниження рівня безпеки самої системи. Вище нами зазначалося, що ПЕК – складна система, отже, будь-які зміни будуть стосуватися не лише системи загалом, а й кожного складника. Ігнорування або ж не належна увага до забезпечення економічної безпеки ПЕК може спричинити руйнування його як системи, наслідки чого можуть бути катастрофічними.

В Енергетичній стратегії України зазначається, що «енергетична галузь України – економічна запорука державного суверенітету, елемент належного врядування, надійний базис сталого розвитку конкурентної економіки та невід'ємна частина європейського енергетичного простору» [1], але проблема формування безпечних умов розвитку ПЕК не розглядається на належному рівні.

Повертаючись до визначення ПЕК як системи, доцільно підкреслити, що йдеться про відкриту систему, на існування якої попри трансформаційні зміни в національній економіці найбільш суттєвий вплив має держава через реалізацію державної політики. Державна політика передбачає: зміну та застосування законодавства щодо діяльності ПЕК та прямий вплив виконавчої влади шляхом управління підприємствами, які повністю або ж частково належать державі. Таке поєднання дає змогу говорити про високий ступінь державного регулювання ПЕК як системи. Суттєвими аргументами на доцільність застосування саме такої державної політики є передусім стратегічна важливість ПЕК як складової національної економіки та необхідність забезпечення належного рівня енергетичної незалежності країни. З іншого боку, наявність у складі ПЕК підприємств різних форм власності та реформування ПЕК, згідно з Енергетичною стратегією України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», передбачає суттєві зміни державної політики, отже, на зміну прямому впливу повинен прийти опосередкований, що без урахування економічних інтересів усіх учасників ринку є неможливим. Подальше реформування ПЕК повинно проходити з можливістю забезпечення економічної безпеки як системи загалом, так і кожного її складника.

Беручи за основу наукові доробки В. Спіцнаделя [4, с. 126], вважаємо за доцільне виділити ключові властивості ПЕК як системи:

- відкрита соціально-економічна система, яка перебуває під контролем та регулюванням держави;
- наявність зв'язків між усіма складниками системи, які фактично унеможливають їх самостійне існування та розвиток;
- розвиток системи відбувається виходячи із державних інтересів;
- структурні зміни відбуваються інертно за результатами реалізації державної політики;
- система містить системи нижчого порядку: нафтогазову, вугільну, електроенергетику, які, своєю чергою, складаються із систем, представлених окремими суб'єктами господарювання;
- рівень економічної безпеки системи загалом та систем нижчого порядку визначається державним регулюванням та досягненням політичних, економічних та соціальних інтересів за межами ПЕК.

Останній пункт вважаємо за доцільне розглянути ретельніше. Так, потреба в пальному й енергії є пріоритетною не лише для підприємств, а й для кожного громадянина, тому держава здійснює регулювання з метою недопущення позбавлення можливості отримання доступу до енергоресурсів, зокрема шляхом прямого впливу на підприємства ПЕК. Своєю чергою, держава змушена підтримувати необхідний рівень економічної безпеки ПЕК для забезпечення його існування як системи.

Підсумовуючи, доцільно визначити, що проблема забезпечення економічної безпеки ПЕК є багатогранною та складною, що пов'язано як із природою ПЕК як складної системи, так і зв'язками між економічною безпекою держави та ПЕК.

Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки, зокрема ПЕК, передбачають визначення сукупності пріоритетних загроз, на протидії яким необхідно сконцентрувати увагу. На нашу думку, до переліку таких загроз доцільно віднести:

- моральний та фізичний знос основних засобів підприємств ПЕК;
- критично низький рівень приватних інвестицій та недостатній рівень державних коштів;
- високу залежність від імпорту нафти і газу;
- недостатньо високу ефективність виробництва та передачі електроенергії;
- нерозв'язаність соціальних проблем у разі закриття збиткових шахт;
- кризовий фінансовий стан теплових генеруючих компаній;
- неможливість здійснення модернізації шляхом використання технологій та устаткування українського виробництва;
- недосконалість законодавчої бази, що гальмує розвиток ПЕК в умовах ринкових перетворень.

Узагальнюючи, вважаємо за доцільне визначити, що економічна безпека ПЕК, будучи тісно пов'язаною з економічною безпекою держави, повинна бути спря-

мованою на формування безпечних умов розвитку для кожного суб'єкта господарювання, уможлиблюючи його розвиток, при цьому сприяючи досягненню державних інтересів стосовно енергонезалежності країни та доступності палива й енергії для кожного громадянина та суб'єкта господарювання.

Висновки. Проблеми забезпечення економічної безпеки, яка, будучи категорією, що визначає існування та розвиток будь-якої соціально-економічної системи, є актуальними для ПЕК. Зумовлено це як тим фактом, що ПЕК виступає локомотивом усіх структурних складників національної економіки, так і очікуваними змінами у його діяльності згідно з прийнятою Енергетичною стратегією України на період

до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». Реформування ПЕК, що пов'язане з більш активним застосуванням ринкових механізмів регулювання та інтеграцією з енергетичною системою ЄС, послабить державне регулювання, що актуалізує важливість забезпечення його економічної безпеки як основи не лише формування безпечних умов розвитку, а й існування як системи.

Проблема забезпечення економічної безпеки ПЕК є багатогранною та складною, отже, у подальшому доцільно розробити концепцію, яка б визначала мету, суб'єкти, об'єкти та ресурсно-функціональне забезпечення як основу взаємоузгодженого досягнення інтересів держави та ПЕК.

Список літератури:

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80>.
2. Пастернак-Таранущенко Г. Економічна безпека держави: проблеми та механізми їх розв'язання. Вісник НАН України. 1998. № 11–12. С. 67–71.
3. Рузвельт Ф.Д. Беседы у камина. М.: ИТРК, 2003. 408 с.
4. Спецнадель В. Больше гнать и защищаться. ТЭК. 2003. № 12. С. 75–85.

УДК 330.34:330.36:338.2

Вдовічен А.А., д.е.н., доцент,
завідувач кафедри менеджменту і туризму
*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

УПРАВЛІННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ДИСПРОПОРЦІЯМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ

Вдовічен А.А. Управление макроекономическими диспропорциями национальной экономики в условиях инклюзивного развития. На основі аналізу моделі економічної поведінки сучасного суспільства, що розвивається через особистий інтерес, основою якого є формування надмірної експлуатації та руйнування природних ресурсів, створюючи серйозні проблеми як для теперішніх поколінь людства, так і для майбутніх, ми дійшли висновку, що необхідність економічного зростання є недостатньою умовою, щоб говорити про ефективний розвиток держави. Об'єктивність взаємозв'язку між соціальними, економічними, політичними та екологічними кризами ставить перед усіма країнами і перед Україною зокрема непрості завдання щодо управління макроекономічними диспропорціями національної економіки, досягнення балансу між економічним і соціальним прогресом та необхідністю збереження довкілля. Саме на цих проблемах зосереджена увага світової еліти, яка представлена через концепцію інклюзивного розвитку. Встановлено, що бачення цілісного макроекономічного перебігу змін у глобальному масштабі зумовлює необхідність дослідження та управління основними світогосподарськими диспропорціями та ризиками, конкретизуючи їхній вплив на економіку України в контексті формування політики інклюзивного розвитку національної економіки.

Ключові слова: диспропорція, інклюзія, макроекономічні диспропорції, інклюзивний розвиток, економічне зростання, національна економіка.

Вдовічен А.А. Управление макроэкономическими диспропорциями национальной экономики в условиях инклюзивного развития. На основе анализа модели экономического поведения современного развивающегося через личный интерес общества, основой которого является формирование чрезмерной эксплуатации и разрушение природных ресурсов, создавая серьезные проблемы как

для нынешних поколений человечества, так и для будущих, мы пришли к выводу, что необходимость экономического роста является недостаточным условием, чтобы говорить об эффективном развитии государства. Объективность взаимосвязи между социальными, экономическими, политическими и экологическими кризисами ставит перед всеми странами и перед Украиной в частности непростые задачи по управлению макроэкономическими диспропорциями национальной экономики, достижению баланса между экономическим и социальным прогрессом и необходимостью сохранения окружающей среды. Именно на этих проблемах сосредоточено внимание мировой элиты, которая представлена через концепцию инклюзивного развития. Установлено, что видение целостного макроэкономического течения изменений в глобальном масштабе обуславливает необходимость исследования и управления основными мирохозяйственными диспропорциями и рисками, конкретизируя их влияние на экономику Украины в контексте формирования политики инклюзивного развития национальной экономики.

Ключевые слова: диспропорция, инклюзия, макроэкономические диспропорции, инклюзивное развитие, экономический рост, национальная экономика.

Vdovichen A.A. Management of macroeconomic disproportions of the national economy under conditions of inclusive development. Based on the analysis of the model of economic behaviour of a modern society that develops through personal interest, the basis of which is the formation of excessive exploitation and destruction of natural resources, thus creating serious problems for both present-day generations of mankind and for the future, we came to the conclusion that the need for economic growth is not enough to talk about the effective development of the state. Objectivity of the relationship between social, economic, political, and environmental crises places in front of all countries and Ukraine, in particular, the difficult tasks of managing the macroeconomic imbalances of the national economy, striking a balance between economic and social progress and the need to preserve the environment, it is these problems that the world elite is focused on, represented through the concept of inclusive development. It is established that the vision of a homogeneous macroeconomic change in the global scale necessitates the study and management of major worldwide disparities and risks, specifying their impact on the Ukrainian economy in the context of the formation of the policy of inclusive development of the national economy. The way Ukraine will be able to break down the negative trends and overcome the disproportionality will predetermine the economic recovery of the country based on the concept of inclusive growth, namely: decent wages; availability and quality of education and medicine; stimulation of entrepreneurial activity; formation of equal opportunities for all citizens, regardless of nationality, language, social status, etc.; creation of favourable conditions for investment and formation of an innovative development model; implementation of mass employment programs; ecologization of the economy; introduction of fair and effective income distribution measures; social cohesion and activity in society. The application of the concept of inclusive growth is a prerequisite for the humane development of society, where the economy is the basis for maximum employment and productive interaction of all actors.

Key words: disproportion, inclusiveness, macroeconomic imbalances, inclusive development, economic growth, national economy.

Постановка проблеми. З розширенням економічних, політичних, культурних взаємодій глобалізація сприяє розвитку диспропорційності у різних сферах, формує якісно новий глобальний рівень проблем, ризиків і загроз. У світовому економічному розвитку, перш за все, набули посилення диспропорції складників національного багатства та відтворювальної структури ВВП, світової торгівлі товарами і послугами та ринків капіталу, інвестиційних процесів та територіального розвитку, що зумовило секторальні зрушення у національних економіках та інституційні диспропорції.

Слід зазначити, що модель економічної поведінки, яка склалася сьогодні – це особистий інтерес, який формує надмірну експлуатацію та руйнування природних ресурсів, що створює серйозні проблеми як для теперішніх поколінь людства, так і для майбутніх. Глобалізація показала, що твердження про більш високий ступінь економічної, соціальної та екологічної розвиненості суспільної системи

виявляється міфом, а насправді дає змогу відносно благополучно вирішувати проблеми тільки розвиненим країнам. Провідні науковці та практики переконалися, що економічного зростання недостатньо, щоб говорити про ефективний розвиток держави. Макроекономічні показники країни можуть бути в нормі, але водночас значна частина населення не включена в процес економічного зростання, бо не бере участі у створенні ВВП, а відповідно, й у розподілі. Результатом цього стає розшарування населення і виникнення супутніх проблем. Масштаб глобальних проблем постійно наростає, відповідно, національні кордони – не ті бар'єри, за якими можна буде від них сховатися.

Об'єктивність взаємозв'язку між соціальними, економічними та екологічними кризами ставить перед усіма країнами непрості завдання досягнення балансу між економічним і соціальним прогресом та необхідністю збереження довкілля, саме на цих проблемах зосереджена увага світової еліти.

**Погляди науковців на місце категорії «інклюзія»
в сучасному економічному зростанні світової економіки**

Автор та джерело	Місце категорії «інклюзія» в сучасному економічному зростанні світової економіки
Дж. Робінсон, Д. Асемоглу [1]	Розглядають економічну сутність поняття «інклюзивність» як залучення до процесу всіх, без відмінностей і обмежень.
В. Айвазовський [2, с. 3]	Відзначає, що важливим інструментом досягнення інклюзивного зростання є податкова політика. Вона є політикою знаходження динамічного балансу між ефективністю та справедливістю.
А. Базилюк, О. Жулин [3, с. 19–20]	Констатують, що економічного зростання недостатньо, щоб стверджувати про ефективний розвиток держави. На початку ХХІ ст. темпи економічного зростання почали пришвидшуватися з одночасним підвищенням рівня безробіття та нерівності населення за доходами у більшості країн світу. Макроекономічні показники багатьох країн у нормі, але водночас значна частина населення не «включена» в процес економічного зростання та не бере участь у створенні ВВП, а відповідно, й у розподілі. «...концепція інклюзивного розвитку передбачає, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства і має можливість, щоб задовольнити свої потреби...».
Л. Федулова [12, с. 57]	Зазначає, що в узагальненому розумінні «інклюзивний» (від англ. inclusiveness – залученість) є новітнім трактуванням сучасного розвитку, сутність якого полягає у необхідності посилення залучення до вирішення проблем розвитку всіх верств населення, а також зростання залученості до розвитку всіх територій.
О. Прогнімак [13, с. 152]	Трактує поняття «інклюзія» (англ. inclusion – включення, залученість) як збільшення ступеня участі всіх громадян соціуму в процесі економічного зростання і справедливий розподіл його результатів. Інклюзивний розвиток засновується на економічному зростанні, що дає змогу відчутти його результати кожному члену суспільства, охоплюючи всі сфери його життя, тобто це зростання, яке дає змогу залучити більшу частину трудових ресурсів до ефективної економічної діяльності завдяки чому забезпечити більший частині населення більш високий рівень життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Як результат вище зазначеного, у колах практиків та наукової еліти виникла і сформувалася потреба більш ширшого погляду на зростання та розвиток, а разом із цим нових, ефективніших концепцій «для всіх», тобто концепцій інклюзивного сталого зростання. Під інклюзією (англ. inclusion – включення, залученість) розуміють збільшення ступеню участі всіх громадян соціуму в процесі економічного зростання і справедливий розподіл його результатів.

Засади теорії інклюзивного розвитку закладено дослідженнями переважно закордонних учених: Д. Аджемоглу та Дж. Робінсона [1], Е. Райнерта [10] тощо. Серед українських науковців можна виділити наукові праці В.В. Айвазовського [2], А.В. Базилюка та О.В. Жулина [3], Л.М. Ємельяненка [7], О.Д. Прогнімака [9], Л.І. Федулової [11], Л.І. Шинкарук [13] та ін. Досліджуючи через праці зазначених науковців поняття «інклюзія», стає зрозуміло, що воно має широке значення і реалізоване в багатьох аспектах, у зв'язку з чим в економічній літературі зустрічаються та розглядаються поняття «інклюзивне зростання», «інклюзивні інновації», «інклюзивний розвиток», «інклюзивна економіка» тощо. Основні твердження з приводу категорії «інклюзія» та її місце в сучасному економічному зростанні світової економіки нами представлено в табл. 1.

Однак, незважаючи на численні напрацювання у цьому напрямі, більш ґрунтовного дослідження, на нашу думку, потребує вивчення впливу як позитив-

ного, так і негативного ефекту від макроекономічних диспропорцій, які сформувалися в національній економіці України в умовах інклюзивної концепції розвитку світового господарства, що й визначило актуальність проведеного дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – визначити основні макроекономічні диспропорції України та їхній вплив на економічне зростання національної економіки в умовах інклюзивного розвитку сучасної світової економіки.

Виклад основних результатів. Кризові явища в соціально-економічній системі України набувають дедалі затяжного та загальносистемного характеру. Проте важливим є не тільки повернення до порівняно високих темпів зростання національної економіки, а й формування такої її моделі, в якій за допомогою залучення всіх наявних в суспільстві ресурсів забезпечується розвиток як інститутів, так і всебічний розвиток людини незалежно від її соціально-економічного становища. Таким концептуальним підходом слід уважати переорієнтацію на вектор інклюзивного розвитку, «інклюзивний розвиток дає змогу всім країнам і регіонам світу користуватися результатами глобалізації, економічної інтеграції та економічного зростання. Для окремого економічного суб'єкта інклюзивний розвиток передбачає створення можливостей для розвитку і працевлаштування за рахунок високих темпів економічного зростання на поступальній основі, а також забезпечення громадянам рівного доступу до соціальних

гарантій і можливість участі в усіх сферах життєдіяльності країни» [6].

Дослідження змісту та особливостей інклюзивного розвитку економіки і можливостей його досягнення у країнах із різним рівнем соціально-економічного розвитку перебували у центрі наукового пошуку багатьох країн та міжнародних інституцій, серед яких – Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Програма розвитку ООН (ПРООН), Європейська Комісія, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Всесвітній економічний форум (ВЕФ), Світовий банк, Міжнародний центр політики інклюзивного зростання.

Виділяють дві моделі інклюзивного розвитку економіки:

1. Американська модель – пріоритетом у розвитку є забезпечення рівності можливостей для всіх членів суспільства (США, Китай).

2. Європейська модель – орієнтується на рівність у доступі до результатів праці через їх рівномірний розподіл (країни Європи) [3, с. 20–21].

Вперше методика оцінки інклюзивного зростання було опубліковано колективом науковців у 2013 р. за підтримки МВФ. Індекс інклюзивного росту та розвитку (Inclusive Growth and Development Index, скорочено IDI) було запропоновано на Всесвітньому економічному форумі в Давосі (Швейцарія) у 2018 р. як альтернативний до ВВП на душу населення показник для загальної оцінки стану економічного розвитку країни. Індекс особливий тим, що враховує одразу 12 різних показників розвитку країни (тригрупи), зокрема стан її економіки та соціально-політичні обставини [18; 19].

Водночас ВВП на душу населення враховується як один зі складників під час визначення IDI. Згідно з позицією учасників форуму, рейтинг країн за шкалою індексу інклюзивного зростання та розвитку точніше здатен відобразити справжній стан речей у тій чи іншій країні. Інклюзивне зростання (inclusive growth) у стратегії Europe 2020 націлене на високу зайнятість із забезпеченням економічної, соціальної і територіальної єдності шляхом: підвищення рівня зайнятості у Європі – більше кращих робочих місць, особливо для жінок, молодих людей та старшого покоління; допомоги людям усіх вікових груп приймати і управляти змінами через інвестування у навички і навчання; модернізації ринку праці і системи соціального забезпечення; поширення результатів зростання на всі частини ЄС.

Нова якість економічного зростання передбачає поліпшення якості життя всіх громадян без збільшення використання природних ресурсів за межами здатності навколишнього середовища до їх відновлення. Необхідність пошуку нових шляхів для забезпечення якісних змін як на вищому міжнародному рівні, так і на рівні організаційних структур, а також на рівні поведінки окремих людей, необхідність змін у політичній площині та впровадження практичних

заходів на всіх рівнях – усе це спонукало до конкретних кроків, які трансформувалися у Глобальні цілі сталого розвитку, що тісно пов'язані з концепцією інклюзивності. Нову програму сталого розвитку – перелік глобальних цілей сталого розвитку, яких країни мають досягти до 2030 р., – було затверджено Генеральною Асамблеєю ООН у вересні 2015 р. Вона містить 17 цілей і 169 конкретних завдань. Сьогодні ЦСР дотримуються всі країни світу, встановлюючи власні цільові показники, яких мають досягти до 2030 р. Усі міжнародні організації, про які йшлося вище, сприяють реалізації ЦСР і впровадженню концепції інклюзивного зростання, імплементуючи відповідні положення у власних документах.

Як зазначає Л.М. Смельяненко, використання концептуального підходу до інклюзивного зростання дає можливість зрозуміти, що добробут суспільства складається не тільки з росту реального ВВП і матеріальних доходів населення, але є поняттям багатовимірним, що включає у себе й такі сфери життя людини, як освіта, охорона здоров'я, особиста безпека, екологія та багато інших. Ураховується і той факт, що одного лише параметра стійкості для економічного зростання недостатньо: він повинен бути інклюзивним (всеосяжним), тобто позитивно позначається на добробуті якомога ширших верств населення, надавати рівні можливості для реалізації людського потенціалу незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання та етнічних коренів [7, с. 34–37].

Сама методологія оцінки інклюзивності зростання МВФ базується на концепції кривої вимірювання концентрації, яка визначає соціальну мобільність і аналізує розподіл доходів серед населення. У рамках цієї методології задіяні групи показників – чинників інклюзивного зростання [9, с. 190–191; 17; 18]:

1. макроекономічні: ВВП на душу населення, заборгованість по відношенню до ВВП, обсяг інвестицій, рівень інфляції, державні витрати, волатильність ВВП;

2. структурні: відкритість економіки, рівень освіти, фінансова відкритість, обсяг прямих іноземних інвестицій, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, якість інфраструктури, експорт послуг і товарів.

Перелік основних показників, які використовуються у методиці ООН, можна розділити за групами (табл. 2) [9, с. 190–191; 17; 18].

Методика ОЕСР фокусується на різних типах ресурсів, які можуть бути виміряні на даний момент й означати добробут майбутніх поколінь: економічний, природний, людський і соціальний капітал, включаючи в себе три ключових індикатори.

Перший індикатор – багатовимірність, – виходить із визначення добробуту населення і включає у себе 11 показників у грошовому і негрошовому вимірах.

Другий – вплив на розподіл – пов'язаний із методом порівняння багатовимірних оцінок добробуту населення.

**Основні показники, які використовуються у методиці ООН
під час розрахунку інклюзивного зростання**

№	Групи	Показники
1.	Пов'язані з доходом	<ul style="list-style-type: none"> частка населення, яке споживає нижче 2 дол. на день (за ПКС у дол. США); відношення доходу і споживання найбільш багатих 20% населення до 20% найбільш бідних
2.	Не пов'язані з доходом	<ul style="list-style-type: none"> середня кількість років навчання (для молодого і дорослого населення); рівень дитячої смертності
3.	Зростання і розширення економічних можливостей	<ul style="list-style-type: none"> темпи зростання ВВП на душу населення за ПКС (у постійних цінах); показник зайнятості; еластичність загальної чисельності зайнятих до ВВП (еластичність зайнятості)
4.	Ключові показники інфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> споживання електроенергії на душу населення; частка асфальтованих доріг у загальній протяжності дорожньої мережі
5.	Соціальна рівність для забезпечення рівного доступу до економічних можливостей, послугам освіти й охорони здоров'я	<ul style="list-style-type: none"> кількість лікарів, медсестер та акушерського персоналу на 10 тис. осіб; частка державних витрат на освіту й охорону здоров'я від загальних витрат; співвідношення учнів і вчителів у початковій школі
6.	Доступ до послуг соціальної інфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> частка населення з доступом до електропостачання в загальній чисельності; частка населення, що користується якісними засобами санітарії
7.	Гендерна рівність і можливості	гендерна сегрегація у початковій, середній і вищій освіті
8.	Системи соціальних гарантій	Системи соціальних гарантій
9.	Ефективне державне управління і громадські інститути	<ul style="list-style-type: none"> якість державного управління; рівень корумпованості

Третій – стратегічна доцільність – включає доходи домогосподарств і охорону здоров'я [9, с. 190–191; 17; 18].

Отже, якщо поняття «сталий» та «збалансований» розвиток можна трактувати як синонімічні, то «інклюзивний розвиток» – це вже нова концепція, що має принципові відмінності. Сталий розвиток, який поєднує економіку, екологію і соціальну сферу, формує основи для інклюзивного розвитку, зокрема зайнятості, соціального захисту, справедливості тощо. Інклюзивний підхід важливий, оскільки така економіка не лише створює матеріальні блага, а й дає всім рівні шанси, тобто інклюзивне зростання як «зростання, яке не тільки створює нові економічні можливості, а й забезпечує рівний доступ до можливостей, створених для всіх верств суспільства, особливо для бідних» [15].

Усе це визначає необхідність формування цілісного макроекономічного бачення перебігу змін у глобальному масштабі і зумовлює актуальність дослідження основних світогосподарських диспропорцій та ризиків їхнього впливу на економіку України в контексті формування політики інклюзивного розвитку національної економіки. До них слід віднести такі [4; 13]:

1. На основі аналізу структури ВВП та зовнішньоекономічного складника можна стверджувати, що Україна знаходиться на стадії тимчасової стабілізації, проте низка макроекономічних дисбалансів та інституційних суперечностей указує на вірогідне посилення негативних явищ в економіці, що може зруйнувати стабілізаційні процеси в країні.

2. Економіка України є економікою відкритого типу, яка характеризується значними обсягами експорту та імпорту. Значно вищий рівень відкритості економіки порівняно з іншими країнами, зокрема країнами ЄС, та світової економіки у цілому призвів до залежності у функціонуванні й розвитку вітчизняної економіки від кон'юнктури міжнародних ринків, уразливості до зміни зовнішніх чинників і, як наслідок, до загострення диспропорцій у зовнішній торгівлі. Це підтверджує аналіз відкритості економіки України та зовнішньоторговельних показників у 2005–2016 рр., особливо в періоди розгортання кризових явищ у світовій економіці.

3. Структура зовнішньої торгівлі зумовила зниження коефіцієнту покриття імпорту експортом в Україні з 0,95 у 2005 р. до 0,82 у 2013 р. та зростання при цьому дефіциту торговельного балансу, фінансування якого здійснювалося за рахунок зовнішніх джерел, що призвело до збільшення боргового навантаження, вираженого як співвідношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг, з 98,1% у 2005 р. до 193,1% у 2014 р., а в 2016 р. сягнуло 251,7%.

4. Для зовнішньої торгівлі України характерний низький рівень диверсифікації її географічної структури внаслідок неефективної моделі міжнародної спеціалізації, що формує диспропорції за товарними групами і регіонами. Основними торговельними партнерами України є СНД та країни ЄС, причому частка СНД у зовнішній торгівлі України невпинно скорочується: у 1996 р. частка СНД у загальному товарообігу становила 57,5%, у 2009 р. – 39,0%,

а в 2016 р. – 21,1%. Це відбувається на тлі збільшення частки країн ЄС та останніми роками Азії в зовнішній торгівлі України товарами та послугами. Для такої моделі міжнародної спеціалізації очевидним є рух технологій із Заходу на Схід (технології імпортуються з країн ЄС, а товари, вироблені з їх використанням, – у країни СНД та Азії).

5. На основі аналізу встановлено, що серед чинників, які визначають диспропорційність розвитку світової торгівлі, в останні роки основними є дисбаланси між країнами експортерами та імпортерами продукції, диспропорційність розвитку окремих країн, дисбаланс між споживанням і заощадженнями у провідних державах – експортерах та імпортерах, бюджетні дефіцити, дисбаланс попиту та пропозиції на міжнародних валютних ринках.

6. Встановлено, що відкритість економіки України зросла з огляду на рівень експортної квоти, яка збільшилася з 46,9% у 2005 р. до 48,4% у 2016 р. Це пов'язано передусім не зі збільшенням відкритості, а з погіршенням економічної ситуації в країні у цілому.

7. Свідченням диспропорцій у зовнішній торгівлі, а саме дисбалансу між експортом та імпортом, є від'ємне зовнішньоторговельне сальдо України протягом 2006–2013 рр., яке змінилося на позитивне у 2014–2016 рр. частково внаслідок набуття чинності економічної частини Угоди про асоціацію між країною та країнами ЄС у частині створення ЗВТ, але переважно через падіння гривні та скорочення імпорту.

8. На основі генезису зовнішньоторговельних відносин розвинених країн встановлено, що на сучасному етапі починають переважати інструменти прихованого протекціонізму через реалізацію внутрішньої економічної політики. Методи галузевого протекціонізму використовують країни, що розвиваються, поряд із селективним, який проявляється у запровадженні економічних санкцій до окремих країн чи товарів. Економічна основа прихованого протекціонізму стосується внутрішніх податків і зборів, державних закупівель, вимог використання місцевих компонентів у виготовленні кінцевих продуктів. Основним недоліком протекціонізму є те, що, захищаючи національну економіку від зовнішньої конкуренції, він призводить до загострення диспропорцій через виникнення застійних явищ, зниження конкурентоспроможності національних товарів на міжнародних ринках, посилення монополістичних тенденцій на внутрішньому ринку.

9. Як свідчить досвід успішних країн, досягнення якісних змін системного характеру та подолання диспропорційності у зовнішній торгівлі може тривати в середньому не менше двох десятиліть. Тому її підтримка, передусім сприяння диверсифікації товарної та географічної структури експорту-імпорту, є надзвичайно складним стратегічним завданням для України.

10. Не заперечуючи для України євроінтеграційної спрямованості, слід урахувати, що саме Східно-Азійський регіон найближчими десятиліттями

відіграватиме дедалі вагомішу роль у глобальному поділі праці, формуванні ланцюгів створення доданої вартості тощо. Тому для країни, яка претендує стати активним учасником глобальних економічних процесів, українською важливо бути залученою до трансконтинентальних проектів, ініціаторами яких є інвестори із цього регіону.

11. Для України впродовж наступних двох-трьох років імовірним є погіршення умов торгівлі, що актуалізує виклики і ризики, пов'язані з погіршенням структури платіжного балансу і макроекономічних балансів загалом (зовнішньоторговельних, бюджетних, ринку капіталів, посилення боргового навантаження тощо). Для України необхідно мінімізувати вплив зовнішніх чинників, оскільки, як показує практика багатьох країн, чим вищою є конкурентоспроможність і розвиненість країни, тим меншим є вплив умов торгівлі на її платіжний баланс.

12. Безпосереднім наслідком утримання бюджетних дефіцитів є нарощування державних боргів та формування диспропорцій платіжного балансу, і довгий час уважалося, що після досягнення рівня боргів 60% ВВП держава має запроваджувати жорсткі фінансові консолідаційні заходи, оскільки більший борг формуватиме додаткові ризики для макроекономічної і фінансової стабільності. Криза 2008–2009 рр. змінила ставлення до рівня боргової залежності, оскільки жорсткі обмежувачі заходи призводили до депресивного стану реального сектору, що, своєю чергою, погіршувало стан державних фінансів, тому сьогодні у розвинутих країнах рівень державного боргу сягає і навіть перевищує рівень ВВП відповідної країни.

13. Дослідження динаміки боргу в Україні в частині списання частини боргу і відтермінування погашення єврооблігацій дає змогу стверджувати, що, згідно з досягнутими домовленостями, якщо після 2020 р. українська економіка зростатиме швидкими темпами, то кредитори отримають додаткові платежі, які за помірного щорічного зростання ВВП на 6% за період дії VRI (2016–2041 рр.) становитимуть близько 37 млрд. дол. США, а в разі 10%-го зростання виплати зростатимуть до 196 млрд. дол. США. Дисконтування даних сум показує деяку вигоду цих виплат за рахунок зміни вартості грошей, вартість майбутніх виплат орієнтовно становитиме відповідно 16 і 76 млрд. дол. США. Можна стверджувати, що в майбутньому ми можемо отримати фактор обмеження можливостей економічного зростання України.

14. Нинішній загальний зовнішній борг України практично у 2,5 рази перевищує обсяг виручки від усього експорту, а короткостроковий є втричі вищим, ніж валові валютні резерви країни, і наявний обсяг валютних резервів країни є вкрай недостатнім, а враховуючи сьогоднішню економічну та фінансову нестабільність, доступ країни до міжнародних ресурсів обмежений, і це ускладнює утримання макроекономічної та фінансової стійкості.

15. Україна як один з яскравих прикладів екстрактивної моделі економіки, за ідентифікацією міжнародних експертів [1], характеризується недостатністю сили закону та порядку, прийняттям економічних рішень на користь невеликої кількості людей, яка й контролює власність, тобто концентрацією влади в руках вузького кола представників еліти, практично не обмежуючи умов застосування даної влади. Екстрактивні інституції, створюючи необмеженість влади і величезну нерівність доходів, збільшують потенційні ставки у політичній грі, адже той, хто контролює державу, набуває величезної влади і багатства, які вона дає. При цьому обмежується доступ до можливостей і до результатів праці решти населення, тому втрачається мотив до формування заощаджень, інвестицій, інновацій і, навпаки, одягається «кредитна петля». Незважаючи на це, Україна може змінити вектор розвитку, адже має потужний потенціал, зокрема природний і людський [7, с. 36].

16. Відповідно до наявної методики [10], нами було розраховано індекс інклюзивного зростання (ІЗ) для України протягом 2014–2017 рр. Отримані результати свідчать, що в 2014 р. через поглиблення бідності, безробіття, боргове фінансування економіки недоотримано 42,8% ВВП (66,8% реального ВВП), у 2015 р. – 17,5% ВВП (44,0% реального ВВП), у 2016 р. – 34,4% ВВП (21,8% реального ВВП), а в 2017 р. – 29,6% (35,1% реального ВВП). Порівнюючи ІЗ 2017 р. з 2016 р., бачимо поліпшення даного показника, проте на рівні реального ВВП (який не викривлений інфляцією) цей індекс виявляє негативну тенденцію [7, с. 36].

Таким чином, можна констатувати, що, управляючи макроекономічними диспропорціями національної економіки та роблячи особливий акцент на сучасні світові пріоритетні тренди інклюзивного розвитку, які закріплені у програмних документах країн – інноваційних лідерів, виділяють: демографічні зміни, рівень життя та охорони здоров'я; продовольчу безпеку, ведення раціонального сільського господарства, дослідження морського дна, біоекономіку; безпечну, чисту та раціональну енергетику; енергоефективний зелений транспорт; протистояння кліматичним змінам, ефективне використання ресурсів та корисних копалин; інноваційне, рефлексивне суспільство рівних можливостей; безпечне суспільство тощо [5, с. 96].

Висновки. Аналіз стану економіки доводить, що перед Україною постають виклики, пов'язані з: внутрішньою та зовнішньою трудовою міграцією, тіньовою/неформальною зайнятістю; обмеженістю

можливості для працевлаштування й отримання доходу, а також нерівномірністю географічного та секторального (галузевого) розподілу цих можливостей; макроекономічними ризиками, істотною мінливістю макроекономічних змінних, таких як ВВП, низькими рівнями заощаджень та інвестицій; відтоком капіталів; фіскальними і зовнішньоторговельними дефіцитами; посиленням боргового тиску; здорожчанням позичкових коштів погіршенням умов торгівлі та платіжним балансом; ослабленням експортного потенціалу; відстороненістю від глобальних інтеграційних та інфраструктурних проектів; інфляцією, реальним обмінним курсом, процентними ставками, що стримують потік інвестицій в країну або зовсім перешкоджають йому, зменшують можливості формування повної зайнятості; політичними потрясіннями та нестабільністю, надмірним рівнем корупції в державному управлінні, великими масштабами тіньової економіки, відсутністю належної правової бази тощо.

Від того, наскільки Україні вдасться переламати негативні тенденції та подолати диспропорційність, залежатиме економічне відновлення країни на засадах концепції інклюзивного зростання, а саме через: гідну оплату праці; доступність та якість освіти й медицини; стимулювання підприємницької активності; формування рівних можливостей для всіх громадян незалежно від національності, мови, соціального статусу тощо; створення сприятливих умов для інвестування та формування інноваційної моделі розвитку; реалізацію програм із масової зайнятості; екологізацію економіки; впровадження справедливих і ефективних заходів із розподілу доходів; соціальну згуртованість й активність у суспільстві.

Застосування концепції інклюзивного зростання є передумовою гуманного розвитку суспільства, де основою виступає економіка максимальної зайнятості і результативної взаємодії всіх суб'єктів. Сучасне громадянське суспільство неможливе без активного залучення всіх його членів у різні види діяльності, поваги прав і свобод кожної окремої людини, забезпечення гарантій безпеки та рівноправності. Водночас реалізація концепції інклюзивного зростання передбачає вимірювання його рівня в країні, щоб виявити стримувальні чинники та обмеження, що перешкоджають досягненню стратегічної цілі – інклюзивному розвитку економіки. Це є вкрай важливим у контексті формування майбутніх стратегічних пріоритетів реформування, вибору державної політики та інструментів [7, с. 37].

Список літератури:

1. Аджемоглу Д., Робінсон Дж.А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. *Происхождение власти, процветания и нищеты*. М.: АСТ, 2015. 720 с.
2. Айвазовський В.В. Принципи податкової системи, спрямованої на інклюзивне економічне зростання. *Вісник Інституту економіки та прогнозування*. 2016. № 1. С. 2–5.
3. Базилюк А.В., Жулин О.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. *Економіка та управління на транспорті*. 2015. Вип. 1. С. 19–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2015_1_5.

4. Вдовічен А.А. Макроекономічні диспропорції економіки України: сутність та особливості формування: монографія; Національний університет біоресурсів і природокористування України. К., 2017. 310 с.
5. Вдовічен А.А., Вдовічена О.Г. Концептуальні підходи до визначення місця біоекономіки в структурі розвитку пріоритетних технологічних сфер України. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 22. С. 94–99.
6. Доклад о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития / Международный банк реконструкции и развития. М.: Весь Мир, 2009. 194 с. URL: https://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/4899601338997241035/Growth_Commission_Final_Report_Russian.pdf.
7. Смельяненко Л.М., Дзензелюк К.В. Концепція інклюзивного зростання в антикризовому управлінні економікою. *Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору*: зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 8–9 листопада 2018 р.). К., 2018. 148 с.
8. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки. Економіка України. 2013. № 10(623). С. 4–19.
9. Прогнімак О.Д. Інклюзивний розвиток України: перешкоди та перспективи. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 1(51). С. 187–197.
10. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными; пер. с англ. Н. Автономовой; Гос. ун-т. Высшая школа экономики. М., 2011. С. 153.
11. Хакимов Х.А. Методические подходы к оценке инклюзивного роста. *Science and world*. 2016. № 5(33). Т. II. С. 159–162. URL: http://scienceph.ru/d/413259/d/science_and_world_no_5_33_may_vol_ii.pdf.
12. Федулова Л.І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. *Економіка: реалії часу*. 2016. № 3(25). С. 56–65. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/No3/56.pdf>.
13. Шинкарук Л.В., Вдовічен А.А. Макроекономічні диспропорції України: особливості формування та механізм регулювання: монографія; Національний університет біоресурсів і природокористування України. Чернівці: Технодрук, 2018. 488 с.
14. Zsolt D., Wolf G.B. An anatomy of inclusive growth in Europe. Bruegel 2016. P. 106. URL: http://bruegel.org/wp-content/uploads/2016/10/BP-26-26_10_16-final-web.pdf.
15. Gupta Joyeeta, Courtney Vegelin Sustainable development goals and inclusive development. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*. 2016. Vol. 16. Issue 3. P. 433–448. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10784-016-9323-z>.
16. Hoekman B Trade Policy for Inclusive Growth. Policy Dialogue: Redefining the Role of the Government in Tomorrow's International Trade. Geneva: UNCTAD, 2012.
17. OECD Framework for Inclusive growth. Paris: OECD, 2014. URL: http://www.oecd.org/mcm/IG_MCM_ENG.pdf.
18. Ranieri, Rafael; Ramos, Raquel Almeida (March 2013). Inclusive Growth: Building up a Concept (PDF). Working Paper. Inclusive Growth: Measurement and Determinants. Washington DC: IMF, 2013. URL: <http://imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40613.0>.
19. The Inclusive Growth and Development Report 2017. World Economic Forum. (Geneva, 2017). URL: <https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-growth-and-development-report-2017>.

УДК 338.242.2

Гнатенко І.А., к.е.н., доцент,
докторант

Київський національний університет технологій та дизайну

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Гнатенко І.А. Методологічні основи інституціонального аналізу національної системи інноваційного підприємництва. Визначено розбіжності у розумінні механізму економічно-організаційного взаємозв'язку і процесів інституційного структурування національного підприємництва, які багато в чому зумовлені використанням альтернативних методологічних підходів індивідуалізму і холізму. Запропоновано власний методологічний підхід, який передбачає розширення і доповнення наявних – індивідуалізму і холізму. Розроблений методологічний підхід передбачає сучасну методологічну парадигму дослідження інституціонального середовища інноваційного розвитку підприємництва, засновану на рівному домінуванні та синергізмі індивідуалізму, неопозитивізму та системно-факторних зв'язків.

Ключові слова: індивідуалізм, холізм, національне підприємництво, інновації, неортодоксальний напрям, інституціоналізм, еволюційно-органічний економічний простір, архітектоніка концепції, синергія.

Гнатенко И.А. Методологические основы институционального анализа национальной системы инновационного предпринимательства. Определены различия в понимании механизма экономически-организационной взаимосвязи и процессов институционального структурирования национального

предприимательства, которые во многом обусловлены использованием альтернативных методологических подходов индивидуализма и холизма. Предложен собственный методологический подход, который предусматривает расширение и дополнение существующих – индивидуализма и холизма. Предложенный методологический подход предполагает современную методологическую парадигму исследования институциональной среды инновационного развития предпринимательства, основанную на одновременном доминировании и синергизме индивидуализма, неопозитивизма и системно-факторных связей.

Ключевые слова: индивидуализм, холизм, национальное предпринимательство, инновации, неортодоксальное направление, институционализм, эволюционно-органический, экономическое пространство, архитектура концепции, синергия.

Hnatenko I.A. Methodological foundations of institutional analysis of the national system of innovative entrepreneurship. Differences in the understanding of the mechanism of economic-organizational interrelation and the processes of institutional structuring of national entrepreneurship are defined, which are largely due to the use of alternative methodological approaches to individualism and holism. Proposed own methodological approach, which involves the expansion and addition of existing - individualism and holism. The proposed methodological approach implies a modern methodological paradigm of research of the institutional environment of innovative business development based on equal dominance and the synergism of individualism, neopositivism and system-factor relationships. The proposed methodology for describing the institutional environment focuses on spatial and temporal changes and focuses on the multidimensional study of the aspect of national entrepreneurship, which is associated with the deterministic influence of factors that have a hidden effect on the course of economic processes and changes. Subjects of entrepreneurship as active and main elements of the environment through their special multidimensional positions are embedded in the network of connections and, on this basis, interact with each other, focusing on achieving a better balance of benefits and costs. To study this process, it is suggested to use a multidimensional system of spatial and temporal coordinates, which expresses the (context) projection of the most important structural conditions and includes cultural-value, organizational-institutional, technical-economic, territorial and temporal measurements.

Key words: individualism, holism, national entrepreneurship, innovations, unorthodox direction, institutionalism, evolutionary-organic economic space, architectonics of the concept, synergy.

Постановка проблеми. Сучасна наукова спільнота постійно знаходиться у пошуку нової парадигми, метою якої є більш реалістичне зображення поведінки суб'єктів інноваційного підприємництва в сформованих ментальних, природних та інституційних умовах, а також відзначення їхнього впливу на зміну даних умов. Сьогодні значимість вітчизняних інститутів підприємництва досить чітко встановлена і загальноновизнана, у багатьох сучасних дослідженнях емпірично показано, що особливості культури істотно впливають на результати національної системи інноваційного підприємництва. Разом із тим є значні розбіжності в розумінні механізму економічно-організаційного взаємозв'язку і процесів інституційного структурування національного підприємництва, які багато в чому зумовлені використанням альтернативних методологічних підходів індивідуалізму і холізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інституціоналізм завжди знаходився у вирії наукової думки. Визначенню методологічної сутності інститутів у підприємстві присвячено роботи багатьох учених: І. Кіцнера, Ф. Котлера, Ф. Найта, М. Портера, А. Сміта, А.Дж. Стрікланд, А. Томпсона, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера тощо. Дослідження концепту «інститут» та аналіз його впливу на економічні процеси представлено в роботах учених інституціонального і неінституціонального напрямів: Т. Веблена, Дж. Комонса, Д. Норта, Дж. Ходжсона та ін. Однак,

незважаючи на широке висвітлення вищезазначених проблем у наукових працях, питання інституційної організації, що стимулює розвиток національного підприємництва, недостатньо опрацьовані.

Постановка завдання. Метою статті є формування методологічної парадигми дослідження інституціонального середовища інноваційного розвитку підприємництва, заснованої на рівному домінуванні та синергизмі індивідуалізму, неопозитивізму та системно-факторних зв'язків.

Виклад основних результатів. Концептуальні орієнтири еволюціонування економічної теорії засвідчили мейнстрім методологічного індивідуалізму в науковій думці представників економічних шкіл. Зокрема, пов'язані із цим принципом установки посідають найголовніше місце в поглядах представників неокласичної та австрійської шкіл, неінституціональної, поведінкової та еволюційної теорій. Методологічний індивідуалізм у призмі інституціоналізму раціонального вибору економічної взаємодії розуміється виходячи з того, що економічний суб'єкт слугує головною відправною точкою наукового аналізу, будучи раціональним суб'єктом.

У нашому разі суб'єкти інноваційного підприємництва на основі наданих їм переваг здійснюють вибір з альтернативно-змінних варіантів, зіставляючи можливі вигоди і витрати з урахуванням національної ментальності, діючих інститутів та чинників макро-, мезо- та мікросередовища. Результативність

та кінцевий ефект зазначеної композиції визначають рівень підприємницьких трансакційних витрат від ризикованої діяльності, деталізують рівень невизначеності і дають змогу координувати дії. У цьому прикладі неoinституціоналізму національна ментальність та інституції не постають ендегенними причинами мотивуючої поведінки, а є скоріше екзогенними обмежниками, які описують характерні обставини, чинять вплив на поведінку суб'єкта інноваційного підприємництва.

Життєздатність методології індивідуалізму, на думку Т. Лоусона, пояснюється її конкурентоспроможністю, сутність якої полягає у відсутності чіткої альтернативи раціонально-максимізуючої моделі людини [1]. Методологічний індивідуалізм викликав появу безлічі фрагментарних моделей, які не можна об'єднати в рамках якоїсь загальної концепції. В інституційній модифікації даної методології індивідуальну дію суб'єкта підприємництва пов'язано з інституціалізованою свідомістю, що враховує структурні рамки правил і організацій. Методологія індивідуалізму передбачає, що культура й інститути – це частина зовнішнього середовища індивідуальних акторів – стейкхолдерів підприємництва.

Описуючи методологію індивідуалізму (а в подальшому холізму), необхідно з'ясувати сутнісні ознаки, центрального концепту даного явища – інституту, детальне розуміння якого можна зустріти ще з часів основоположника інституціональної теорії Т. Веблена [2]. Згідно з його точки зору, під інститутами слід розуміти «поширені погляди» (образи мислення) на те, що стосується окремих відносин між суспільством, особистістю і виконуваними нею функціями та системою життя суспільства (традиціями). Причому традиції складаються із сукупності інститутів, що діють у певний час або в будь-який момент розвитку якого-небудь суспільства, які можливо охарактеризувати в загальних рисах як переважуючу духовну позицію або поширене уявлення про спосіб життя в суспільстві. На нашу думку, науковець позначив поняття інституту вельми широко, ніж доцільно, чим ускладнив осмислення даної категорії. На це справедливо звертав увагу Дж. Коммонс, помічаючи, що під час визначення сфери застосування інституціональної економіки складність полягає у невизначеності значення концепту «інститут» [3]. Сучасні інституціоналісти трактують поняття інституту інакше. Так, Дж. Ходжсон називає інститутами довготривалі системи сформованих і укорінених правил, які утворюють структуру соціальних взаємодій [4]. Трансформуючи це визначення до сучасного інституту інноваційного підприємництва, визначимо чинники, які направляють і підпорядковують діяльність суб'єктів підприємництва, а так само структурують соціальні взаємодії між стейкхолдерами підприємництва. До першого чинника слід віднести формальний механізм примусу (дисциплінарний механізм), що включає розроблені формальні правила і механізми санкцій, що

застосовуються в разі їх порушення. До другого – неформальний механізм, що включає неформальні норми поведінки та відповідні механізми примусу до їх виконання. Третій чинник зображує спонтанний механізм, що продукує реальну масову поведінку як норму або правило, а також колективні дії учасників у процесі економічної взаємодії.

Таким чином, підсумовані погляди дослідників (які фундаментально спираються на формулювання Д. Норта [5]) дають змогу наблизитися до розуміння і виділення категоріального ядра концепту «інститут», під яким ми розуміємо «правила гри» в суспільстві, або формально/неформально створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми, а також задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії в політичній, економічній, соціальній і духовній сферах. Формальні (документовано затверджені) правила поширюються на всю підприємницьку систему, починаючи з регулювання взаємовідносин стейкхолдерів підприємництва і закінчуючи конституцією держави. Кодекси поведінки (що передаються в усній формі), а саме: ритуали, традиції, звичаї, моральні приписи та інші некодифіковані угоди – це приклади неформальних інститутів. Саме неформальні інститути інноваційного підприємництва найважче піддаються зміні, що надає стійкості всій національній системі інститутів.

Концепт «інститут» є центральною категорією іншого методологічного підходу – холізму. Принцип згаданого підходу в економічній думці одними з перших реалізували у своїх роботах К. Маркс і Т. Веблен [2; 6]. Принципу методологічного холізму в економічній теорії дотримуються сучасні представники традиційного інституціоналізму та різних напрямів неортодоксальної економічної теорії. Інституційні версії методологічного холізму походять від визнання ключової ролі культури в інтерпретації економічних процесів різних рівнів і сфер економіки, оскільки підприємці діють на основі засвоєних норм і цінностей. Проблема інституційного холізму полягає в абсолютизації значимості культурного середовища інноваційного підприємництва, що створює уявлення про зовнішню заданість цінностей (залежність дії стейкхолдерів підприємництва від зовнішнього оточення або підприємницько-інноваційної екосистеми).

Усі нові інституціональні теорії стосовно національного підприємництва ґрунтуються на теорії соціального конструктивізму в тому сенсі, що вони розглядають створення інститутів підприємництва як результат соціальної взаємодії між економічними суб'єктами. Однак ані конструктивізм, ані теорія раціонального вибору не забезпечують змістовних пояснень або прогнозів поведінки [7].

Тому ми пропонуємо власний методологічний підхід, який передбачає розширення і доповнення існуючих – *індивідуалізму і холізму*. Запропонований нами методологічний підхід (на відміну від традиційних, які були розглянуті) передбачає сучасну

методологічну парадигму дослідження інституціонального середовища інноваційного розвитку підприємництва, засновану на рівному домінуванні та синергії індивідуалізму, неопозитивізму та системно-факторних зв'язків. Даний підхід являє собою системно-цілісне бачення інституціонального середовища, яке ґрунтується на неортодоксальному напрямі в економічній думці, мейнстрімом якого є уявлення про те, що онтологічна дійсність інституціонального середовища інноваційного розвитку підприємництва є багаторівневою та структурованою. Неортодоксальний напрям сконцентрований на поглибленні проблемного поля дослідження причинно-наслідкових механізмів, що визначають розвиток подій в інституціональному середовищі національного підприємництва, а також передбачає усунення фрагментарності, що склалася під час опису інституціонального середовища національного підприємництва як складного багатовимірного і динамічного феномену.

Таке парадигмальне переосмислення ґрунтується на теоретико-методологічному підході до багаторівневого реалістичного розуміння інституціонального середовища підприємництва, яке включає в себе розроблену концепцію еволюційно-органічного економічного простору з включенням методологій індивідуалізму і холізму. Скорочена архітектоніка цієї концепції, перш за все, ґрунтується на здатності підприємців у часі продукувати та генерувати інновації завдяки ефективному використанню наявних ресурсів. Основні методологічні характеристики запропонованої концепції полягають у такому: інституціональне середовище інноваційного розвитку національного підприємництва виступає як сукупність взаємодіючих, обмежених у часі і просторі різноманітних елементів систем (в останні роки зросла увага до проблематики просторового чинника, у суспільних науках з'являються спеціальні предметні поля простору, що відрізняються від географічного простору як форми існування географічних об'єктів і явищ); економічний простір на відміну від географічного, з яким його часто ототожнюють, відповідно неокласичних теорій, дає змогу отримати цілісну картину зв'язків і взаємодій суб'єктів національного підприємництва, дає уявлення про ситуацію або стан системи національного підприємства в ті чи інші періоди часу, а також можливі її зміни в майбутньому. Для опису підприємницького середовища недостатньо використовувати астрономічний час, поряд із ним необхідно брати до уваги наявність різноманітних ритмів у національній економіці, яка самостійно розвивається, а також урахувати відтворювальні

цикли (повторність циклів) і взаємодію стейкхолдерів підприємництва (яка зазвичай мінлива, часто непередбачувана та змінна). Використання синергетичної парадигми концепції еволюційно-органічного економічного простору з включенням методологій індивідуалізму і холізму передбачає визнання унікальної ролі часу в інституціональному середовищі інноваційного розвитку підприємництва, розгляду його як складного феномена, як особливого системно-темпорального параметру економічної діяльності, регулятора і вимірювача.

Висновки. Запропонована методологія опису інституціонального середовища орієнтована на просторово-часові зміни та акцентує увагу на багатовимірному дослідженні того аспекту національного підприємництва, який пов'язаний із детермінуючою дією чинників прихованого впливу на хід економічних процесів і змін. Суб'єкти підприємництва як активні й головні елементи середовища через свої особливі багатовимірні позиції вбудовані в мережі зв'язків і, виходячи із цього, взаємодіють між собою, орієнтуючись на досягнення кращого співвідношення вигід і витрат. Для дослідження цього процесу пропонується використовувати багатовимірну систему просторово-часових координат, що виражає (контекст) проекцію найважливіших структурних умов і включає у себе культурно-ціннісне, організаційно-інституційне, техніко-економічне, територіальне і тимчасове вимірювання.

Загальновідомі теорії підприємницької поведінки ґрунтуються на віддалених від реальності уявленнях та пов'язані з обмеженими трактуваннями ухвалення управлінських рішень. Існує потреба в методологічному розширенні проблемного поля досліджень виходячи з того, що суб'єкти підприємницької діяльності беруть участь в економічних процесах як живі істоти, що володіють вітальними потребами і творчими здібностями, широким спектром мотивів поведінки. Їх взаємодії носять ментальний характер й є ціннісно-орієнтованими. У результаті з урахуванням сформованих умов відбувається фільтрація бажань, пошук альтернатив поведінки, їх тестування і відбір. Відповідно до запропонованого підходу, економічно-ментальні орієнтації, цілі і мотиви поведінки людей не розглядаються як «неекономічні» чинники, вони стають ендогенними, а не екзогенними. Ревалентна інтерпретація або актуальна відповідність мотивації суб'єктів національного підприємства (гравців) позначається їх активною дією в межах єдиного і динамічного економіко-культурного простору. Така дія є фундаментом формування ціннісних орієнтацій (правил гри), які змінюються під впливом когнітивних, інституційних, технологічних та інших чинників.

Список літератури:

1. Лоусон Т., Гэррод Дж. Социология. М., 2000. 249 с.
2. Веблен Т.Б. Теория праздного класса; пер. с англ., вступ. ст. и прим. С.Г. Сорокиной; общ. ред. В.В. Мотылева; изд. 4-е. М.: ЛИБРОКОМ, 2011. 365 с.
3. Commons J.R. Trade Unionism and Labor Problems. Boston: Ginn and Co., 1921. 258 p.

4. Hodgson G.M. The Evolution of Institutional Economics. Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism. London and New York: Routledge, 2004. 125 p.
5. Норт Д. Інститути, інституційна зміна, функціональна економіка; пер з англ. А.Н. Нестеренко. К.: Основи, 2000. 198 с.
6. Марс К. Экономико-философские рукописи. 1844. 125 с.
7. Гнатенко І.А. Удосконалення державної підтримки суб'єктів малого підприємництва з урахуванням критеріїв економічної безпеки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 8. Ч. 7. С. 78–80.

УДК 330.338:656.2

Корінь М.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки
та управління виробничим і комерційним бізнесом
Український державний університет залізничного транспорту

ІНФРАСТРУКТУРНІ АСИМЕТРІЇ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ ПРОСТІР ЄС

Корінь М.В. Інфраструктурні асиметрії розвитку залізничного транспорту України в умовах інтеграції в транспортно-логістичний простір ЄС. У статті проаналізовано місце України в Глобальному рейтингу конкурентоспроможності за рівнем розвитку інфраструктури. Визначено, що попри високі позиції країни за показником «якість залізничної інфраструктури» рівень інфраструктурного розвитку вітчизняних залізниць значно поступається розвинутих європейським державам. На основі аналізу стану об'єктів залізничної інфраструктури розкрито основні прояви асиметрії її розвитку, що не відповідають тенденції функціонування європейського ринку транспортно-логістичного обслуговування та стримують інтеграцію українських залізниць в ЄС. Визначено, що для подолання наявних асиметрій необхідно забезпечити реалізацію інфраструктурних проектів розвитку українських залізниць, що потребують розширення транскордонної співпраці для залучення досвіду й ресурсів провідних європейських партнерів.

Ключові слова: залізничний транспорт, інфраструктурні асиметрії, розвиток, європейський транспортно-логістичний ринок, аналіз, тенденції.

Корінь М.В. Инфраструктурные асимметрии развития железнодорожного транспорта Украины в условиях интеграции в транспортно-логистическое пространство ЕС. В статье проанализировано место Украины в Глобальном рейтинге конкурентоспособности по уровню развития инфраструктуры. Определено, что, несмотря на высокие позиции страны по показателю «качество железнодорожной инфраструктуры», уровень инфраструктурного развития отечественных железных дорог значительно уступает развитым европейским странам. На основе анализа состояния объектов железнодорожной инфраструктуры раскрыто основные проявления асимметрии ее развития, что не соответствуют тенденциям функционирования европейского рынка транспортно-логистического обслуживания и сдерживают интеграцию украинских железных дорог в ЕС. Определено, что для преодоления имеющихся асимметрий необходимо обеспечить реализацию инфраструктурных проектов развития украинских железных дорог, требующих расширения трансграничного сотрудничества для привлечения опыта и ресурсов ведущих европейских партнеров.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, инфраструктурные асимметрии, развитие, европейский транспортно-логистический рынок, анализ, тенденции.

Korin M.V. Infrastructural asymmetries of railway transport of Ukraine in conditions of integration in the EU transport and logistic prospectus. The article analyzes the place of Ukraine in the Global Competitiveness Rating on the level of infrastructure development. It is determined that despite the high positions of the country in terms of "quality of railway infrastructure", the level of infrastructure development of domestic railways is considerably inferior to the developed European states. Based on the analysis of the state of the railway infrastructure objects, the main manifestations of asymmetry of its development are revealed, which do not correspond to the tendency of functioning of the European market of transport and logistics services

and hinder the integration of Ukrainian railways into the EU. Among the main manifestations of asymmetries in the level of infrastructure development of Ukrainian railways is the operational incompatibility with the EU railways, the critical condition of the railway infrastructure, repair facilities, diagnostic and repair facilities, low capacity of the railway sections, high level of wear and tear of electricity supply and SSC, low level of electrification of railways, insufficient number of transport and logistics infrastructure, limited service portfolio, low level of implementation of integrated information and communication technologies and systems, the complexity of customs procedures, low train speed, poor performance of energy efficiency measures, and negative environmental impacts. It is determined that in order to overcome existing asymmetries it is necessary to ensure the implementation of infrastructure projects for the development of Ukrainian railways, which need to expand cross-border cooperation in order to attract the experience and resources of leading European partners. It is proved that due to overcoming the identified infrastructure asymmetries it is possible to provide technical re-equipment of the industry, reduce its costs and improve the competitive positions of PJSC «Ukrzaliznitsja» in the European market of transport and logistics services.

Key words: railway transport, infrastructure asymmetries, development, European transport and logistic market, analysis, trends.

Актуальність теми дослідження. Одним із факторів, що протягом тривалих років позитивно впливає на позиції України в Глобальному рейтингу конкурентоспроможності є фактор її інфраструктурного розвитку. Згідно з даними звіту Global Competitiveness Index, який щорічно надається Всесвітнім економічним форумом спільно з Євразійським інститутом конкурентоспроможності та консалтинговою компанією Strategy Partners, протягом останніх п'яти років Україна займає досить непогані позиції саме за складовою «Інфраструктура». За період 2014-2018 роки за якістю інфраструктури Україна значно підвищила власний рейтинг, піднявшись з 68 позиції у 2014 році до 57 місця у 2018 році [1]. В значній мірі провідну роль для покращення інфраструктурних позицій країни в міжнародних оцінках конкурентоспроможності відіграє інфраструктура залізничного транспорту, за рівнем розвитку якої Україна входить в 30 зі 140 країн. Так, попри незначне погіршення значення субіндексу «якість залізничної інфраструктури» у 2016-2017 роках, що стало результатом руйнування та втрати провізних здатностей залізниць на Сході України, в цілому за 2014-2018 роки його значення мають позитивну динаміку (зростання становить 2 позиції в рейтингу: з 25 місця у 2014 році до 23 – у 2018 році) [1]. Варто зазначити, що такі позиції нашої країни в глобальному рейтингу конкурентоспроможності за показником «якість залізничної інфраструктури» підтримуються завдяки високій щільності залізниць і наявності трьох залізничних міжнародних транспортних коридорів. В іншому ж за якістю інфраструктурного розвитку вітчизняних залізниць Україна значно поступається розвинутих європейським державам. Саме через наявність численних інфраструктурних асиметрій розвитку ПАТ «Укрзалізниця» не реалізується й можливість інтеграції українських залізниць в систему транс'європейських транспортних зв'язків та використання вигідного для країни транзитного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема розвитку залізничного транспорту, зокрема і

його інфраструктури, є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних науковців. Викликають науковий інтерес напрацювання таких вчених вітчизняної наукової школи, як В. Диканя, Л. Калініченко, О. Кірдіної, В. Копитко, В. Матвієнко, В. Овчиннікової, І. Токмакової, О. Шраменко та інших [2-8]. Віддаючи належне науковим надбанням даних науковців, в умовах поглиблення співробітництва України з ЄС значно актуалізується питання встановлення відповідності рівня розвитку інфраструктури українських залізниць тенденції функціонування європейського ринку транспортно-логістичного обслуговування. Саме тому, *метою даної статті* є характеристика наявних інфраструктурних асиметрій розвитку залізничного транспорту України на основі аналізу її стану в умовах інтеграції ПАТ «Укрзалізниця» в транспортно-логістичний простір ЄС.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Угодою про асоціацію України з ЄС в рамках поглиблення економічного і галузевого співробітництва, що передбачає інтеграцію ПАТ «Укрзалізниця» в європейських транспортно-логістичний простір, протягом найближчих років необхідно забезпечити адаптацію вітчизняних залізниць до технічних та економічних стандартів Європи. Окрім запровадження незалежності в управлінні та покращання фінансової ситуації, впровадження ліцензування діяльності залізничних підприємств та стандартизації звітності, стратегічне значення для розширення експорту транспортних послуг і входження українських залізниць в систему європейських транспортно-логістичних зв'язків на правах повноцінного партнера відіграє подолання наявності інфраструктурних асиметрій їх розвитку. Адже саме через наявність інфраструктурних бар'єрів наразі неможливим є безперешкодне транспортування пасажирів і вантажів у сполученні між Україною та Європою. Враховуючи стратегічну значимість інтеграції українських залізниць в європейський транспортний простір для зростання економіки нашої країни, вважаємо за необхідне зупинитися на харак-

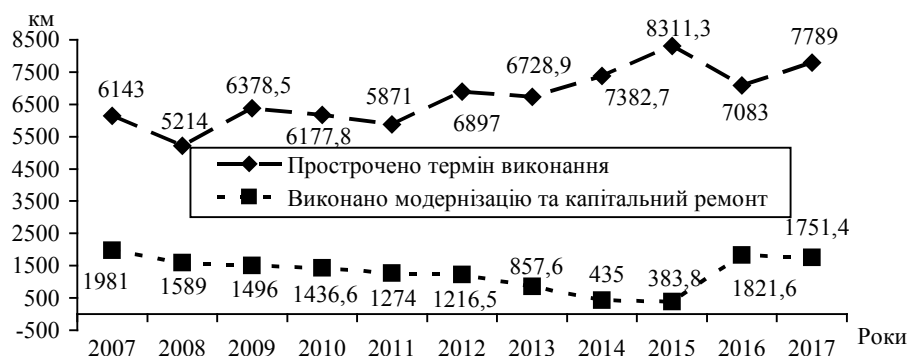


Рис. 1. Виконання обсягів модернізації та капітального ремонту колій у порівнянні з величиною прострочених кілометрів за період 2007-2017 роки

Джерело: складено на основі [11-18]

теристичі існуючих наразі інфраструктурних асиметрій їх розвитку у порівнянні з залізницями ЄС.

Найбільш виражений асиметричний прояв має проблема інтероперабельності залізничних перевезень між Україною та країнами ЄС. Через різну ширину колій наразі технічно неможливо забезпечити експлуатаційну сумісність українських залізниць з залізницями ЄС, що потребує впровадження технічних механізмів для їх спільного функціонування. Одночасно з подолання технічних бар'єрів для забезпечення інтероперабельності українських залізниць необхідно гармонізувати стандарти і норми транспортного обслуговування відповідно до вимог ЄС. Наразі вже розроблено проект нового Закону України «Про залізничний транспорт України», що враховує 6 директив та 3 регламенти ЄС, імплементація яких забезпечить впровадження нової аналогічної європейському ринку моделі залізничних перевезень, а відповідно й створить правову основу для інтеграції ПАТ «Укрзалізниця» в Європу [9].

Не менш асиметричний характер має і проблема, що пов'язана з наявністю численних обмежень у процесі використання пропускних спроможностей залізничної інфраструктури. Через неналежне фінансування заходів технічного переоснащення та модернізації залізничної інфраструктури (колій, об'єктів електропостачання) наразі рівень зносу останніх носить загрозливий характер. Величезну загрозу для безпеки перевезень становить проблема нагромадження колій, що експлуатуються з простроченим терміном виконання їх модернізації та капітального ремонту. Зокрема, з простроченим терміном виконання капітальних ремонтів сьогодні експлуатується 27 % магістральних колій ПАТ «Укрзалізниця» від загальної їх протяжності [10]. Спостерігається тенденція наростання км колій з простроченим терміном виконання модернізації та капітального ремонту. Так, за період 2007-2017 роки у колійному господарстві ПАТ «Укрзалізниця» кількість км колій, що експлуатується з простроченим терміном модернізації та капітального ремонту збільшилася з 6143 км у 2007 році до 7789 км у 2017 році (на 1646 км або на 26,8 %) (рис. 1).

Це стало наслідком щорічного зменшення розмірів проведення модернізації та капітального ремонту колій, обсяги виконання яких за останні 10 років скоротилися на 11,59 % з 1981 км у 2007 році до 1751,4 км у 2017 році. Тобто фактично спостерігається невідповідність між потребами інфраструктури в проведенні заходів з її відновлення та реальними обсягами виконання ремонтних робіт в колійному господарстві галузі. Лише протягом останніх п'яти років (2013-2017 роки) обсяги реконструкції та капітального ремонту залізничної колії зменшилися в рази. Так, якщо у 2013 році було реконструйовано та капітально відремонтовано 274 і 542,8 км колій відповідно, іншими видами ремонту (середнім, комплексно-оздоровчим) оздоровили 1420 км колії [11], то у 2017 році – лише 141,8 та 265,4 км колії [12].

Має місце і проблема з використанням стрілочних переводів, укладених з порушенням технічних умов. Станом на кінець 2015 року в колійному господарстві ПАТ «Укрзалізниця» експлуатувалося 4339 такого роду стрілочних переводів, 150,723 тис. шт. дефектних рейок та 244 км головних колій з кущовою непридатністю дерев'яних шпал [17]. В значній мірі складна ситуація зі станом залізничної інфраструктури є і результатом технічної відсталості ремонтного парку. Перш за все, це критичний стан колійної техніки, який сягає 78 % і не дозволяє ефективно та якісно проводити ремонт колійної інфраструктури [10]. З іншого боку, наявні інфраструктурні обмеження стали наслідком низького рівня інвестування в оновлення об'єктів колії.

Досить погана ситуація спостерігається із станом об'єктів електропостачання, зокрема, тягових підстанцій та контактної мережі, рівень зносу яких становить 67% та 55 % відповідно [10]. З фактичним терміном служби більше 40 років станом на 2017 рік експлуатується 72,5 % тягових підстанцій, а лише 9 підстанцій (3,4 %) працюють менше 10 років. Зі 1415 одиниць понижувальних трансформаторів наразі нормативний термін експлуатації закінчився для 694 трансформаторів (49 %) і в найближчі п'ять років потребують капітального ремонту ще 78 транс-

форматорів. Фізично та морально зношеним є і обладнання контактної мережі. Зокрема, вичерпали нормативний термін використання 42,8 % вимикачів постійного (503 одиниці) і змінного струму (316 одиниць), 47,3 % опор контактної мережі, 56,5 % (247 одиниць) перетворювальних агрегатів на підстанціях постійного струму та 40 % рухомого складу [17-18]. Сьогодні існує гостра потреба і в засобах діагностики контактної мережі. Згідно з офіційними даними наразі в ПАТ «Укрзалізниця» знаходиться в експлуатації лише 2 одиниці швидкісних діагностичних вагонів для випробування мережі, що дозволяють автоматично визначати наявні відхилення в контактній мережі. Однак і ці діагностичні вагони вже вичерпали дозволений термін експлуатації, відпрацювавши 41 рік, і підлягають заміні в найближчий період.

Окремо заслуговує уваги питання електрифікації українських залізниць і стану наявного електрифікованого полігону колій. З наявної наразі експлуатаційної довжини електрифікованих залізничних ліній, що становить 9355 км (47 % від загальної протяжності залізничних колій), 6,5 тис. км електрифікованих колій, що задіяні на напрямках інтенсивного руху пасажирських і вантажних поїздів, потребують реконструкції і модернізації в зв'язку з перевищенням терміном експлуатації (41 рік) [19]. Враховуючи те, що частка електричної тяги у загальному вантажообігу становить 90,6 %, через суцільну корозію та зношеність підлягають заміні 2,3 тис. км висковольтних ліній електропередач, 469,4 км контактної провладу, 248,3 км сталевих несучих тросів та майже 4693 км біметалевого несучого тросу [17]. В рамках дільниць обертання прискорених пасажирських поїздів необхідно забезпечити повну реконструкцію контактної підвіски шляхом встановлення напівкомпенсованих типів підвіски.

Незважаючи на те, що електрифікація залізниць означає зниження собівартості та підвищення швидкості як вантажних, так і пасажирських перевезень, темпи покриття залізничних ліній електротягою значно нижчі ніж в розвинутих країнах Європи. Так, в Німеччині при загальній протяжності залізничних колій в 33,4 тис. км електрифіковано 20,1 тис. км, що становить 60,2 % ліній. В Україні масштабним проектом електрифікації протягом останніх п'яти років став лише проект впровадження електричної тяги на ділянці «Потоки – Золотнишене» протяжністю в 12 км [20]. За період 1991-2016 роки ПАТ «Укрзалізниця» вдалося електрифікувати лише 2900 км залізничних шляхів [21], що зумовлено обмеженням фінансуванням проектів модернізації та електрифікації українських залізниць. За оцінками експертів для відтворення пристроїв електропостачання в найближчі роки необхідно щорічно інвестувати в проекти їх модернізації та розвитку близько 2800 млн. грн, а проекти електрифікації і взагалі потребують мільярдного фінансування. Зокрема, на

електрифікацію та модернізацію пристроїв сигналізації, централізації і блокування таких залізничних ділянок, як «Долинська-Миколаїв», «Миколаїв-Колосівка», «Ковель-Ізов», «Коростень-Словечно», «Бердичів-Коростень» та «Чернігів-Горностаївка» ПАТ «Укрзалізниця» в найближчі п'ять років необхідно інвестувати 6804,16 млн. грн.

На противагу загальносвітовим тенденціям логістизації рівень впровадження логістичних технологій обслуговування транспортних потоків в ПАТ «Укрзалізниця» є вкрай низьким. По-перше, це пов'язано з відсутністю інтегрованих логістичних провайдерів в структурі залізничного транспорту. Сьогодні діюча в ПАТ «Укрзалізниця» філія «Центр транспортної логістики» не відповідає статусу глобального інформаційно-технологічного провайдера, фактично виконуючи функції оператора рухомого складу, забезпечуючи планування та організації перевезень. Інша філія «Центр транспортного сервісу «Ліски» хоча і є лідером українського ринку контейнерних перевезень між країнами СНД, Прибалтики, Європи та Азії, однак рівень транспортно-логістичного обслуговування даним підприємством є досить низьким і не відповідає європейським стандартам якості.

По-друге, обмежуючим фактором як в цілому для логістичної діяльності ПАТ «Укрзалізниця», так і його спеціалізованих підрозділів є низький рівень інформаційного співробітництва залізничного транспорту з митними органами. Зокрема, впровадження ще в 2013 році інформаційна система портового співробітництва, яка б мала виконувати функції «єдиного вікна» під час митного оформлення вантажів у портах з застосування електронного запису та цифрового підпису, фактично не забезпечує реалізацію повного комплексу цифрових послуг, виконуючи функцію електронної черги. Через локальний характер даної інформаційної платформи обмежується можливість інформаційної співпраці всіх учасників процесу перевезення як в питаннях оплати митних зборів і інших платежів, так і в сфері електронного обміну документами [22, с. 87].

По-третє, в умовах відсутності сучасних інтегрованих технологій ПАТ «Укрзалізниця» не в змозі розвивати власний портфель транспортно-логістичних послуг. Для позиціонування залізничного транспорту в якості ефективного інтегратора ланцюга постачання, в першу чергу, необхідно забезпечити комплексну інтелектуалізацію та цифровізацію процесу постачання. Це стосується як впровадження технологій дистанційної діагностики рухомого складу та інфраструктури, автоматизованих систем розподілу і управління, стеження і маршрутизації, так і розумних технологій Індустрії 4.0, здатних до інтеграції, консолідації та аналітики даних (дрони, кібербезпека, коботи, штучний інтелект, ERP, 3D друк, Grade of Automation, Energy Storage тощо).

Варто зазначити і те, що проблема технічної відсталості залізничної інфраструктури та рухомого

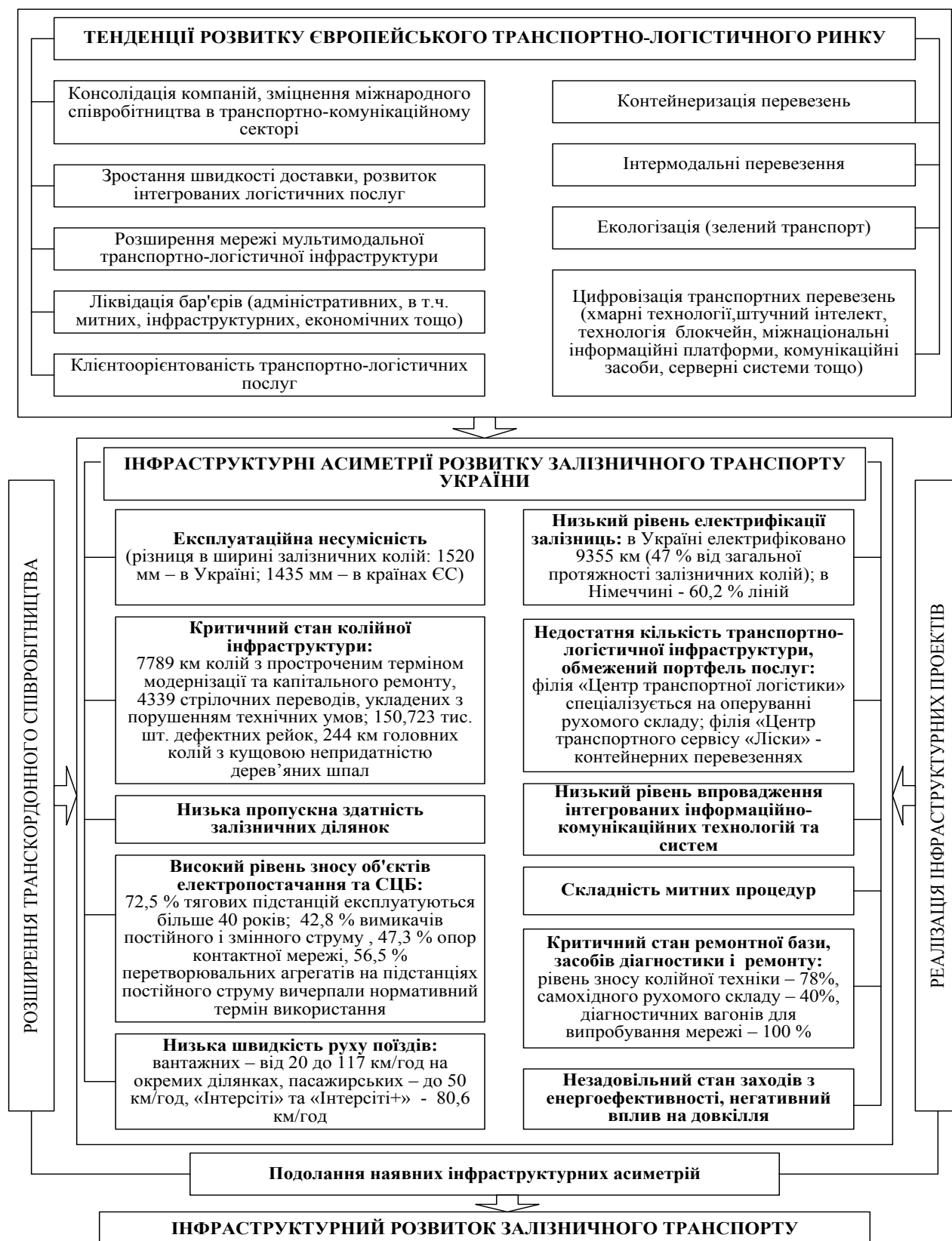


Рис. 2. Інфраструктурні асиметрії розвитку залізничного транспорту України

складу, засобів централізації та зв'язку, негативно впливає і на впровадження європейських стандартів швидкості руху вантажів та пасажирів, а відповідно й суттєво збільшує час та вартість їх транспорту-

вання. Тоді, як в Європі пасажирські поїзди розвивають швидкість в 250 км/год, то пасажирський нічний потяг ПАТ «Укрзалізниця» рухається із середньою швидкістю 43,2 км/год, нічний експрес – 57,4 км/год,

а «Інтерсіті» та «Інтерсіті+» зі швидкістю 80,6 км/год. Ще гірша ситуація спостерігається із швидкістю руху вантажних поїздів, що на окремих ділянках залізниць коливається від 20 до 117 км/год [23]. Сьогодні підвищення швидкості руху поїздів на залізничному транспорті України неможливо забезпечити без розмежування пасажирського і вантажного руху, що в умовах спрацьованості рухомого складу та інфраструктури потребує будівництва нових залізничних шляхів.

Отже, узагальнюючи варто виділити такі інфраструктурні асиметрії розвитку ПАТ «Укрзалізниця», що не відповідають тенденції розвитку європейського ринку транспортно-логістичного обслуговування та стримують інтеграцію українських залізниць в ЄС (рис. 2), як експлуатаційна несумісність з залізницями ЄС, критичний стан колійної інфраструктури, ремонтної бази, засобів діагностики і ремонту, низька пропускна здатність залізничних ділянок, високий рівень зносу об'єктів електропостачання та СЦБ, низький рівень електрифікації залізниць, недостатня кількість транспортно-логістичної інфраструктури, обмежений портфель послуг, низький рівень впровадження інтегрованих інформаційно-комунікаційних технологій та систем, складність митних процедур, низька швидкість руху поїздів, незадовільний стан заходів з енергоефективності, негативний вплив на довкілля тощо. Враховуючи вище зазначити, варто вказати, що для прискорення інтеграційних процесів на залізничному транспорті України необхідно

якомога швидше забезпечити подолання наявних інфраструктурних асиметрій шляхом реалізації інфраструктурних проектів розвитку українських залізниць, що потребують розширення транскордонної співпраці для залучення досвіду й ресурсів провідних європейських партнерів. Реалізація транскордонного співробітництва в аспекті вирішення інфраструктурних обмежень дозволить як забезпечити технічне переоснащення галузі, скорочення рівня витрат, так сприятиме покращенню конкурентних позицій ПАТ «Укрзалізниця» на європейському ринку транспортно-логістичного обслуговування.

Висновок. Таким чином, реформаційні процеси, що наразі мають місце на залізничному транспорті України і спрямовані на активне включення українських залізниць в систему транс'європейських транспортних зв'язків та забезпечення реалізації вигідного для країни транзитного потенціалу, неможливо втілити без подолання притаманних галузі чинних інфраструктурних проблем. Ґрунтуючись на аналізі стану розвитку інфраструктури українських залізниць, виділено наявні інфраструктурні асиметрії та визначено, що для їх подолання необхідно забезпечити реалізацію інфраструктурних проектів на залізничному транспорті з залучення потенціалу транскордонного співробітництва. Це потребує розроблення теоретичного базису та концепції забезпечення інфраструктурного розвитку залізничного транспорту в контексті розширення транскордонного співробітництва.

Список літератури:

1. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.
2. Дикань В.Л., Калініченко Л.Л. Соціально-економічна модернізація залізничного транспорту України. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2012. № 38. С. 121-131.
3. Кірдіна О. Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України: монографія. Х.: УкрДАЗТ, 2011. 312 с.
4. Копитко В.І. Тенденції розвитку сучасної інфраструктури залізничного транспорту на основі маркетинго-логістичного підходу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 49. С. 58-64.
5. Матвієнко В.В. Механізм державного управління розвитком залізничного транспорту в Україні: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук; спеціальність: 25.00.02 – механізми державного управління / В.В. Матвієнко. Маріуполь, 2017. 256 с.
6. Овчиннікова В.О., Островець А.Є. Економічний розвиток підприємств залізничного транспорту: сутність та визначення. Актуальні проблеми соціально-орієнтованої економіки: колективна монографія. Харків: «Смугаста типографія», 2017. С. 100-110.
7. Токмакова І.В. Адаптивна система управління інноваційним розвитком залізничного транспорту України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 57. С. 137-143.
8. Шраменко О.В. Забезпечення інфраструктурної безпеки залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 56. С. 113-118.
9. Розвиток залізничного транспорту неможливий без реформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2559558-rozvitok-zaliznicnogo-transportu-nemozlivij-bez-reform-omelan.html>.
10. Основні аспекти стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця» 2017-2021 роки. URL: http://www.uz.gov.ua/about/general_information/.
11. Цьогоріч Укрзалізниця планує збільшити обсяги модернізації колії. URL: http://old.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=2445=248446171.
12. Мироненко І. На 2018-й рік запланована реконструкція 300 км колії. URL: <https://info.uz.ua/na-2018-y-rik-zaplanovana-rekonstruktsiya-300-km-kolii>.
13. У минулому році залізничники реконструювали 42,7 км колії. URL: https://uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/page-72/421760/.
14. «Укрзалізниця» оприлюднила графік реконструкції залізничних колій. URL: <https://economics.unian.ua/transport/1805006-ukrzaliznitsya-oprilyudnila-grafik-rekonstruktsiji-zaliznichnih-kolij.html>.

15. За 7 місяців 2014 року Одеські залізничники відремонтували понад 174 км колії. URL: <http://odz.gov.ua/news.php?p=695>.
16. Залізниця планують в 2013 році модернізувати 230 км колій. URL: <https://economics.unian.ua/transport/741923-zalznitsi-planuyut-v-2013-rotsi-modernizuvati-230-km-kolii.html>.
17. Коськовецький В.М. Аналіз стану безпеки руху, судноплавства та аварійності на транспорті в Україні за 2015 рік / В.М. Коськовецький, Д.І. Міков, О.В. Тищенко., І.А. Сулицька, Д.Є. Саламатнікова. Київ, 2016. 150 с.
18. Інтегрований звіт 2017: для інвесторів: офіційний сайт ПАТ «Укрзалізниця». URL: <https://uz.gov.ua/about/investors/issuer/>.
19. Божко В.В., Краснов О.О., Фітін В.О., Малинка В.Г. Нове обладнання та інноваційні технології для контактної мережі та тягових підстанцій залізниць України. *Залізничний транспорт України*. 2015. № 6. С. 27-32.
20. Укрзалізниця завершила електрифікація і відкрила рух на дільниці Потоки-Золотнишене. URL: <http://gortransport.kharkov.ua/news/24423/>.
21. Інфографіка. Які ділянки залізниць електрифіковано за роки незалежності України. URL: <http://forbes.net.ua/ua/business/1373552-infografika-yaki-dilyanki-zalznic-elektrifikovano-za-roki-nezalezhnosti-ukrayini/>.
22. Прус Л.Р. Проблеми функціонування інформаційної системи портового співробітництва в морських портах України. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2017. Вип. 31. С. 85-94.
23. Високошвидкісні потяги в Україні: коли шлях з Києва до Одеси становитиме пару годин. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/transport/vysokoskorostnye-poezda-v-ukraine-kogda-s-kieva-v-odessu-mozhno-budet-dochat-za-paru-chasov-13.html>.

УДК: 338.45:332.12

Носирєв О.О., к.г.н., доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

РЕГІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В СТРАТЕГІЇ КОМПЛЕКСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Носирєв О.О. Регіональні пріоритети промислової політики в стратегії комплексного економічного розвитку. У статті висвітлюється розроблення механізмів з активізації регіональної промислової політики з урахуванням особливостей економіко-господарського комплексу регіонів. Розроблено стратегічні вектори регіональної промислової політики для підвищення ефективності промислового розвитку на регіональному та загальнодержавному рівнях. Зазначено, що цілеспрямовані заходи регіональної промислової політики здатні забезпечити ефективне стимулювання процесів планування розвитку підприємств регіону. Основним завданням регіональної промислової політики має виступати поєднання галузевих і регіональних механізмів для забезпечення ефективності діяльності промислового комплексу. Стратегія розвитку промисловості має стати основою для плану дій уряду щодо розбудови української промисловості з високою часткою доданої вартості, що позитивно впливатиме на макроекономічне становище в країні.

Ключові слова: промислова політика, регіональні пріоритети, економічний розвиток, валовий регіональний продукт, структурні трансформації.

Носырев А.А. Региональные приоритеты промышленной политики в стратегии комплексного экономического развития. В статье освещается разработка механизмов активизации региональной промышленной политики с учетом особенностей экономико-хозяйственного комплекса регионов. Разработаны стратегические векторы региональной промышленной политики для повышения эффективности промышленного развития на региональном и общегосударственном уровнях. Отмечено, что целенаправленные меры региональной промышленной политики способны обеспечить эффективное стимулирование процессов планирования развития предприятий региона. Основной задачей региональной промышленной политики должно выступать сочетание отраслевых и региональных механизмов для обеспечения эффективности функционирования промышленного комплекса. Стратегия развития промышленности должна быть базисом действий правительства по развитию украинской промышленности с высокой долей добавленной стоимости, что положительно повлияет на макроэкономическую ситуацию в стране.

Ключевые слова: промышленная политика, региональные приоритеты, экономическое развитие, валовой региональный продукт, структурные трансформации.

Nosyriev O.O. Regional priorities of industrial policy in the strategy of integrated economic development. The article is devoted to the development of mechanisms for enhancing regional industrial policy, taking into account the peculiarities of the economic and economic complex of the regions. Strategic vectors of regional industrial policy have been developed in order to increase the efficiency of industrial development at the regional and national levels. It is noted that targeted measures of regional industrial policy can provide effective incentives for planning the development of enterprises in the region. The main task of the regional industrial policy should be a combination of sectoral and regional mechanisms to ensure the effectiveness of the industrial complex. The industrial development strategy should be the basis for the Government's action plan for the development of Ukrainian industry with a high share of value added, and have a positive effect on the macroeconomic situation in the country.

Key words: industrial policy, regional priorities, economic development, gross regional product, structural transformations.

Постановка проблеми. В Україні промисловість завжди забезпечувала значну частину валового регіонального продукту. Однак ситуація у цій сфері залишається складною, її технологічна структура не відповідає сучасним вимогам, є неефективною, економічно та екологічно небезпечною, що зумовлено фізичним та моральним старінням виробничого потенціалу. Тому основну увагу слід зосередити на тому, щоб структурні зміни в промисловості бути спрямовані на вдосконалення пропорцій промислового виробництва та формування структури випуску промислової продукції, яка б відповідала потребам внутрішнього ринку та збалансуванню виробничих потужностей промисловості – саме на це й має бути спрямована регіональна промислова політика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання промислового розвитку та ролі державної економічної політики розглядалися у працях закордонних науковців, а саме: А. Вебера, І. Ізарда, А. Льоша, Е. Маркузен, А. Маршалла, Й.Г. фон Тюнена, Дж. Фрідмана, М. Фрідмена, Й. Шумпетера. Вагомий внесок у дослідження особливостей регіонального розвитку промислових комплексів та розроблення засад регіональної промислової політики зробили такі вчені, як: О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразька [2], М. Якубовський, М. Солдак [3], В. Хаустова, Л. Пельтек, М. Кизим, О. Собкевич, Є. Бойко [1], Л. Дейнеко, С. Ішук [6], М. Бердар [8], К. Ткач, Ю. Кіндзерський, Г. Ортіна, І. Падеріна [5], Л. Созанський [9]. Ідеї та положення, викладені у працях цих авторів, стали вагомим внеском у подальше розроблення механізмів підвищення ефективності промислового розвитку. Однак в умовах змін економічного стану держави, викликаних як загальними світовими тенденціями та зрушеннями економіки, так і форс-мажорними обставинами (наявністю бойових дій та зруйнованістю частини промислового комплексу країни), потребують розроблення механізмів активізації регіональної промислової політики з урахуванням особливостей економіко-господарського комплексу кожного регіону.

Постановка завдання. Дослідження має за мету розроблення стратегічних векторів регіональної промислової політики для підвищення ефективності

промислового розвитку на регіональному та загальнодержавному рівнях.

Виклад основних результатів. Велике значення для розвитку промислового виробництва регіону має державна політика стосовно господарської діяльності. Державна політика для зростання промислового виробництва має бути сприятливою, оскільки вона також стимулюватиме зростання інвестиційної активності, використання праці, ресурсне забезпечення, поліпшення системи цін як механізму розподілу ресурсів. Державний сектор значно впливає на спрямованість зростання промислового виробництва. Тому мають бути прийняті чіткі допущення в бюджетній політиці. Стосовно платіжного балансу, то в бюджеті має бути передбачена зростаюча частка, призначена для забезпечення економічного зростання. Сучасне промислове виробництво складається з низки секторів, між якими існують складні взаємозв'язки й взаємозалежності. Тому зміни, що відбуваються в одному секторі, через систему взаємозалежностей впливають на інші сектори. Виробнича структура основних фондів і динаміка цієї структури є показниками технічного рівня промислового виробництва і впливають на ефективність інвестицій в основні фонди. Що вища частка машин, обладнання у складі основних фондів, то більше продукції може бути виготовлено на 1 грн. основних фондів. На структуру основних фондів впливає рівень концентрації, спеціалізації та кооперування виробництва, який обумовлює рівень механізації та автоматизації виробництва. Структура основних фондів не однакова в різних галузях, що пояснюється передусім техніко-економічними особливостями галузей. Ця важлива обставина має враховуватися під час прогнозування розвитку промислового виробництва регіону. Так, обладнання та пристрої найбільшу питому вагу в загальній сумі основних фондів мають у добувній промисловості (85%), у нафтодобувній (71%), газовій (64%). Найбільша питома вага будівель в основних фондах припадає на легку промисловість (44%), машинобудування (42%), харчову промисловість (38%). Силові машини і обладнання становлять значну частину в основних фондах електростанцій, паперової і деревообробної промисловості [1].

Рівень рентабельності та інвестиційна привабливість сировинних секторів економіки країни істотно перевищують відповідні показники в галузях, що виробляють продукцію з високим ступенем переробки. Таким чином, склалася ситуація, коли надприбутки в сировинному секторі притягують до них інвестиційні потоки й стримують тим самим розвиток високотехнологічних галузей та диверсифікацію економіки. Регіони з високим рівнем розвитку промисловості є відносно фінансово міцними, для них доцільним є як розвиток високих технологій, так і базових галузей промисловості, машинобудування, електротехнічної, хімічної промисловості. Регіонам із середнім рівнем розвитку промисловості необхідна підтримка екологічно чистих і сировинних виробництв, які орієнтовані на виробництво товарів для внутрішнього й зовнішнього ринків, а також тих, що замінюють імпорт. Розвиток регіонів із низьким рівнем промислового розвитку переважно залежить від тієї регіональної політики, яка здійснюється державою. Це визначається тим, що у таких регіонах існують тільки такі види виробництва, які потрібні для життєзабезпечення населення, переробки місцевої сільськогосподарської сировини, будівельних матеріалів, ремонту підприємств тощо. Для таких регіонів найважливішим є розвиток інфраструктури. Неоднорідність регіонів за рівнем промислового розвитку є чинником неоднорідності економічного, соціального, екологічного простору України. Це суттєво впливає на структуру та ефективність регіональної економіки, інституційні перетворення та соціально-економічну політику, оскільки формує попит на різні інститути, різні механізми взаємодії місцевої влади й регіонального бізнесу [2].

Пріоритетом державної політики на сучасному етапі економічного розвитку України є створення інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу, здатного забезпечувати вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів. Цілеспрямовані заходи регіональної промислової політики здатні забезпечити ефективне стимулювання процесів планування розвитку підприємств регіону. Основним завданням регіональної промислової політики є: поєднання галузевих і регіональних механізмів для забезпечення ефективності діяльності промисловості за рахунок: оптимізації регіональних промислових кластерів; використання сприятливих умов регіонів для розширення виробництв, спроможних позитивно впливати на галузеві та міжгалузеві результати діяльності; залучення для розвитку промисловості державних і регіональних ресурсів; надання підтримки регіонам у створенні і освоєнні виробництва промислової продукції.

Окремі групи регіонів істотно відрізняються за видами промислової діяльності. Промислові регіони як головні носії індустріального бренду України успадкували її основні структурні проблеми. Тим часом кожний із них має власні особливості

структурно-технологічного устрою, що визначає характер їхнього розвитку та особливості регіональної стратегії. Галузева структура регіонів є істотно деформованою. Такі суперечності, як мала й надалі спадна частка високотехнологічних видів продукції, порушення технологічних ланцюгів створення доданої вартості через скорочення обсягів виробництва кінцевих видів продукції, посилення сировинної та напівфабрикатної структури виробництва, набули критичних ознак. Не менш проблемною позицією зовнішньоекономічних зв'язків промислових регіонів є імпорт переважно високотехнологічних видів продукції, які в Україні майже не виробляються. Особливої гостроти набув попит на продукцію машинобудування, яка не тільки потрібна для підтримки діючих виробництв, а й стає ключовим чинником технологічного розвитку та модернізації економіки. Якщо Україна ставить за мету зберегти і розвинути свій бренд індустріально-аграрної держави, то необхідно активно реалізовувати модель старт-індустріалізації (розумної індустрії), коригувати промислову політику в напрямі формування нової смарт-індустріальної структури [3].

Динаміку змін індексів промислової продукції (%) та обсягів реалізованої промислової продукції (млн. грн.) за регіонами України в 2016–2017 рр. наведено в табл. 1.

На думку М. Якубовського та М. Солдак [3], регіони військового конфлікту (Донецька і Луганська області) дістали можливість здійснити оновлення за рахунок створення сучасних прогресивних виробництв на місці зруйнованих потужностей та інфраструктури. Їхня модернізація має забезпечити кардинальні зміни технологічного профілю Донбасу. З урахуванням цього доцільно розробити національний проект, який би розвинув інтелектуальний, науковий, виробничий і кадровий потенціал даних територій, перетворивши їх на регіон креативної економіки, основу чого становитимуть нові знання, моделі розвитку, типи соціальних відносин і культурна парадигма [3].

Промисловий комплекс України налічує 15 металургійних комбінатів і заводів, три феросплавних заводи, 14 гірничодобувних підприємств, 12 коксохімічних заводів, 20 метизних заводів, вісім підприємств із виробництва труб [5]. Спад виробництва в металургійній промисловості як в основній бюджетотворюючій галузі відбився і на конкурентоспроможності України в міжнародному контексті. Реструктуризація промислового виробництва має базуватися на таких поняттях, як «модернізація», «наукоємність», «глобалізація» та «ресурсозбереження», для створення товарів, які будуть конкурентоспроможні як на внутрішньодержавному, так і на зовнішньому світовому ринку. Вже зараз існує тенденція до зменшення частки добувної промисловості в загальних показниках, а також поступового впровадження новітніх виробничих технологій. Центри промислового

**Індекси промислової продукції (%) та обсяги
реалізованої промислової продукції (млн. грн.) за регіонами України в 2016–2017 рр.**

Регіон	Індекси промислової продукції, % до попереднього року		Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	
	2017 р. до 2016 р.	2016 р. до 2015 р.	2017 р.	2016 р.
Україна	99,9	102,8	2153031,3	1767093,3
Вінницька	108,1	105,3	67034,1	53554,7
Волинська	105,1	100,2	27101,9	22318,1
Дніпропетровська	99,7	99,3	417904,2	324367,5
Донецька	87,4	106,4	258684,7	207935,4
Житомирська	108,3	105,7	37152,3	30452,4
Закарпатська	100,2	105,9	20816,1	17564,9
Запорізька	105,9	96,9	187822,8	143252,3
Івано-Франківська	112,0	95,5	47317,6	35095,0
Київська	107,9	106,2	94319,1	82596,1
Кіровоградська	104,2	120,3	25468,4	22854,2
Луганська	69,0	139,0	22748,5	37097,5
Львівська	105,7	99,3	81891,3	67388,2
Миколаївська	101,5	110,5	51013,4	44781,4
Одеська	111,8	109,2	53395,8	45256,5
Полтавська	98,8	100,1	158927,6	125958,5
Рівненська	109,0	98,1	34382,1	29579,1
Сумська	101,2	91,2	39494,8	34571,3
Тернопільська	108,4	110,3	19479,9	15739,5
Харківська	106,1	105,8	166609,2	130771,3
Херсонська	103,0	102,0	26007,3	23543,5
Хмельницька	100,8	104,7	37689,4	32959,9
Черкаська	98,8	106,3	57846,9	52618,5
Чернівецька	107,1	96,9	10434,3	8635,1
Чернігівська	96,1	105,8	28439,2	22655,4
м. Київ	95,1	104,4	172786,5	148383,3

Джерело: узагальнено автором за даними [4]

виробництва розміщені на території України досить нерівномірно через свою орієнтованість на родовища природних копалин та мінеральних ресурсів [5].

Соціально-економічний результат промислової діяльності характеризує показник обсягу створеної валової доданої вартості. Й чим вище значення цього показника, тим вищим є результат функціонування промислового сектору економіки. Результати ранжування регіонів України за показником загального обсягу реалізованої промислової продукції відображено на рис. 1 (2016 р.) та рис. 2 (2017 р.).

Найбільшу частку у валовій доданій вартості (ВДВ) усіх видів економічної діяльності промисловість займає у традиційно індустріальних регіонах – Дніпропетровській, Полтавській, Запорізькій і Донецькій областях, а найменшу – у Тернопільській, Одеській, Херсонській і Чернівецькій. Стосовно до процесів виробничої активності в Україні можна констатувати її високий рівень у традиційно індустріальних східних регіонах (Полтавській, Запорізькій, Харківській областях). Із 2016 р. відбувається відновлення її рівня у Луганській і Донецькій областях. Із 2014 р. активізувалися процеси

індустріалізації у Харківській області. Традиційно низько індустріальними регіонами в Україні є Тернопільська, Херсонська, Одеська і Чернівецька області. Однак у двох останніх намітилася тенденція до збільшення частки промисловості у випуску усіх видів економічної діяльності. Поступово відновлює свій індустріальний потенціал і Рівненська область, натомість у Івано-Франківській області ця динаміка є значно повільнішою [6].

У структурі промислового сектору економіки України домінує переробна промисловість. Зокрема, на переробних виробництвах спеціалізуються Волинська, Черкаська, Закарпатська, Київська, Тернопільська, Одеська і Херсонська області – частка переробної промисловості у структурі промислового випуску у цих регіонах стабільно становить понад 80% [6].

Національним надбанням України є ракетно-космічна промисловість, рівень розвитку якої відповідає передовим світовим стандартам. Україна входить до шести найбільш розвинених авіаційних держав світу, її також уважають однією з дев'яти країн, що володіють повним циклом виробництва затребуваних нині на світовому ринку військово-

транспортних і транспортних літаків. Продукція ракетно-космічного виробництва та літакобудування користується попитом далеко за межами України. Однак нині наша держава не надає належної економічної підтримки цій сфері господарського комплексу. Це спричиняє зменшення обсягів виробництва та припинення впровадження новітніх технологій у виробництво. Тому існує загроза втратити важливі галузі господарського комплексу [5].

Зарубіжний досвід свідчить, що прискореному економічному розвитку на основі взаємодії великих, середніх і безлічі малих підприємств сприяє державна політика, яка базується на їхній тісній співпраці із центральними, регіональними та місцевими органами. У цих країнах стимулюється зростання експортних можливостей кластерів у розвитку висо-

котехнологічних виробництв і послуг (комунікаційні технології, програмне забезпечення, фармацевтика та ін.). Процеси глобалізації, посилення міжнародної конкуренції стали об'єктивною передумовою зміни парадигми управління конкурентоспроможністю і полягають у переході до нової промислової політики, яка ґрунтується на кластерній політиці та будується за принципами: доцільності, ієрархічності, комплексності, диференційованого підходу, узгодженості й взаємної ув'язки, координації, системності, стимулювання, підтримки. Кластери стають основною організаційною формою сучасного економічного розвитку [7].

Гармонійний розвиток вітчизняної промислової політики на цьому етапі може бути забезпечений об'єктивним поступовим переходом від переважно

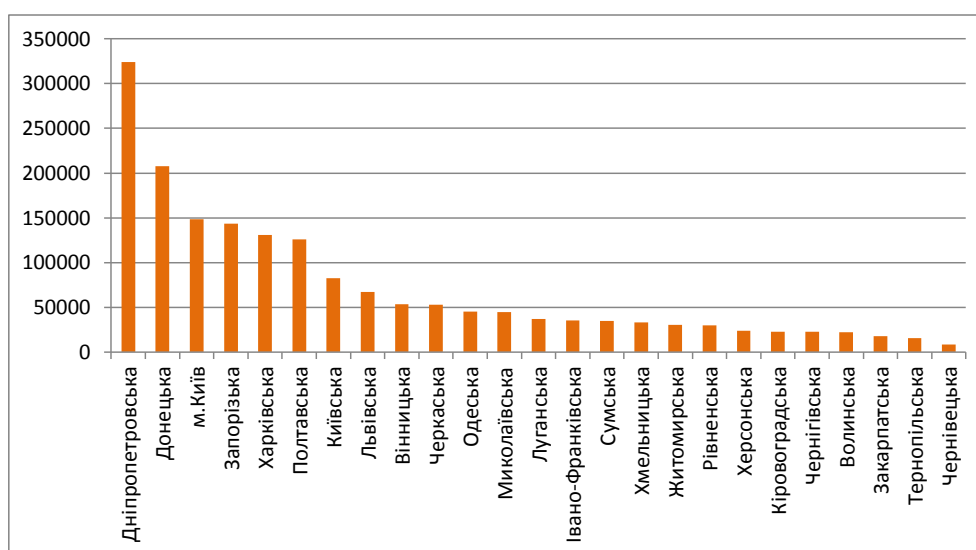


Рис. 1. Ранжування регіонів України за показником загального обсягу реалізованої промислової продукції, млн. грн., 2016 р. [4]

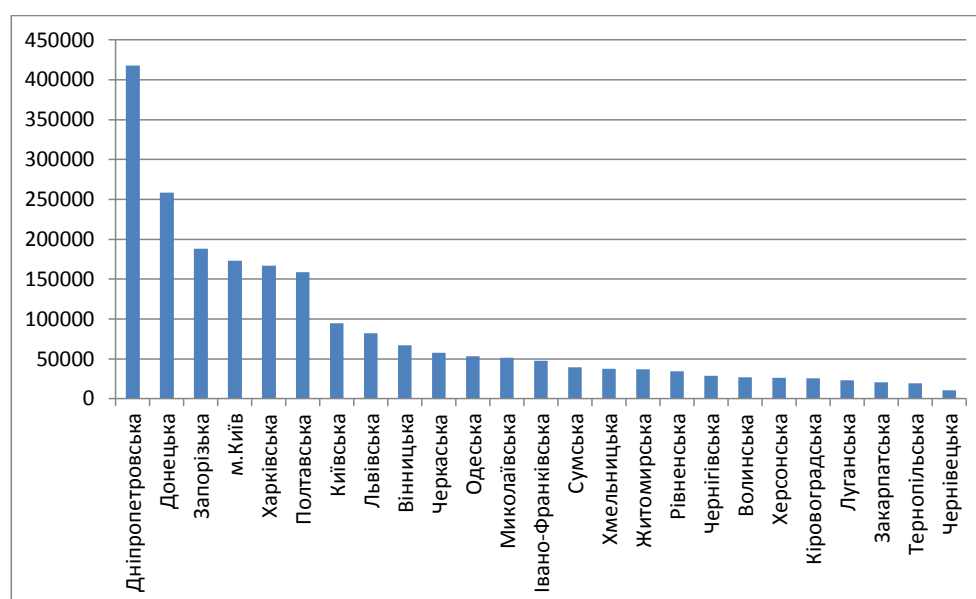


Рис. 2. Ранжування регіонів України за показником загального обсягу реалізованої промислової продукції, млн. грн., 2017 р. [4]

експортоорієнтованої через імпортозаміщуючу до переважно інноваційної моделі промислової політики, кожна з яких поетапно виконає своє призначення, вирішить притаманні для своєї специфіки завдання і забезпечить поступальний розвиток і досягнення стратегічної мети – перехід до вищих технологічних укладів. На мезорівні промислова політика вирішує завдання вирівнювання галузевої і територіальної структур, зменшення регіональних диспропорцій розвитку, підвищення конкурентоспроможності кожного регіону та має «вписуватися» у загальнодержавну промислову політику і стратегію розвитку. Головним на мезорівні є створення нових можливостей для розвитку промисловості регіону як системи, щоб вона могла вижити у жорсткій конкурентній боротьбі. На етапі трансформаційних змін життєво необхідним є перехід до нових механізмів управління розвитком переробних підприємств, що містять логічний, послідовний, взаємозалежний набір заходів, адекватних сучасним умовам функціонування, і забезпечують одержання запланованого результату [8].

На подальшу перспективу під час оптимізації структури промисловості необхідно враховувати стратегічний орієнтир соціально-економічного розвитку України – перехід від сировинної до інноваційно-інвестиційної моделі національної економіки. Як свідчить досвід розвинених країн, високоефективною є та промисловість, у якій частка переробної (у структурах випуску та ВДВ) займає щонайменше 85%, а значення частки ВДВ у випуску, а також частки валового прибутку, змішаного доходу у ВДВ перебувають на рівні 65–70%. За таких умов три інші види промислової діяльності повинні стати невід’ємними компонентами і (певною мірою) ресурсною базою для розвитку переробної промисловості [6].

Основною проблемою вітчизняної промисловості є низька ефективність фінансово-господарської діяльності. Причиною збитковості вітчизняної промисловості є надмірний обсяг інших (не пов’язаних з основною діяльністю) витрат. На думку Л. Созанського, доцільним є вдосконалення організаційно-економічних механізмів стимулювання розвитку промисловості всіх регіонів шляхом підвищення інвестиційної привабливості промислового сектору економіки, створення умов для вирішення проблем кваліфікованості працівників, матеріальної мотивації, модернізації виробничих ресурсів [9].

Структурні перетворення економіки сучасної України та її регіонів призвели до істотних змін зовнішнього

та внутрішнього середовища, функціонування промислового комплексу регіону. Найважливішою проблемою регіональних органів управління є забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку регіону. У сучасних умовах господарювання діюча структура регіонального промислового комплексу часто вступає в суперечність із завданнями перспективного комплексного соціально-економічного розвитку. Одним із пріоритетних напрямів регіональної промислової політики у векторі інвестиційного складника в сучасних умовах має стати інноваційна політика розвитку регіону та окремих підприємств або організацій [10].

Висновки. Особливості управління регіональним розвитком промислового комплексу України сьогодні пов’язані з підвищенням невизначеності зовнішнього середовища, посиленням процесів глобалізації, невідповідністю наявних систем управління сучасним вимогам, що стосуються здатності швидко й адекватно реагувати на постійні зміни зовнішнього середовища, тенденціями розвитку світової економіки, внутрішнього та зовнішнього ринків, технологічними новаціями, що значно ускладнює процес управління розвитком промисловості у трансформаційних умовах і вимагає нових концепцій та підходів. Регіональний розвиток промисловості органічно пов’язаний із територіальною трансформацією продуктивних сил, тому виважена промислова політика регіонів є однією з важливих передумов забезпечення економічної стабільності України. При цьому слід урахувати ті обставини, що регіональна структура промисловості є носієм певних якостей, які надають можливість регіону реалізовувати ту або іншу сукупність функцій і водночас виступають чинниками підтримки інерційного розвитку промислового комплексу.

Стратегія розвитку промисловості має стати основою для плану дій уряду щодо розбудови української промисловості з високою часткою доданої вартості. Це позитивно впливатиме на макроекономічне становище в країні. Перспективним подальшим напрямом поглиблення результативності проведеного дослідження може бути розроблення потенційних унікальних можливостей промислової політики для розвитку та зростання конкретного регіону, його конкурентних переваг, пріоритетних сфер для розвитку та інвестицій, можливостей крос-секторального підходу та інноваційної орієнтованості у регіональному вимірі.

Список літератури:

1. Бойко Є.І. Методологічні положення прогнозування розвитку промислового виробництва регіону. *Регіональна економіка*. 2009. № 2. С. 14–22.
2. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневецький, Л.О. Збаразька та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневецького; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Донецьк. 2014. 200 с.
3. Якубовський М.М., Солдак М.О. Регіональні особливості розвитку промисловості України. *Економіка України*. 2017. № 3. С. 35–48.

4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.12.2018).
5. Стратегічне управління підприємствами малого та середнього бізнесу промислового регіону: монографія / за наук. ред. д.е.н, проф., ак. АЕНУ І.Д. Падеріна. Дніпро: Акцент ПП, 2016. С. 29–34.
6. Конкурентні переваги промислового сектора економіки України: регіональний вимір: монографія / за наук. редактор д.е.н., проф. С.О. Іщук; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». Львів, 2018. 246 с.
7. Розвиток малого підприємництва промислового регіону: монографія / за заг. ред. академіка Академії економічних наук України Н.І. Редіної. Дніпропетровськ: ДДФА. 2014. 200 с.
8. Бердар М.М. Особливості управління розвитком вітчизняних підприємств переробної промисловості у трансформаційних умовах. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 1(13). С. 68–73.
9. Созанський Л. Групування регіонів України за рівнем економічної активності промисловості. *Журнал європейської економіки*. 2017. Т. 16. № 1. С. 130–142.
10. Носирєв О.О. Напрями вдосконалення механізмів управління промисловими комплексами. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6(06). Ч. 1. С. 56–60.

УДК 658.15

Носирєв О.О., к.г.н., доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

Бабич І.Є., старший викладач
кафедри міжнародного бізнесу та фінансів
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ

Носирєв О.О., Бабич І.Є. Стратегія підвищення фінансових результатів підприємств промисловості. У статті розглянуто тенденції розвитку та функціонування промислових підприємств України. Розроблено за узагальненням можливі заходи щодо підвищення фінансових результатів підприємств промислового сектору в умовах трансформаційних процесів. Потребує особливої уваги той факт, що істотною перешкодою підвищення конкурентоспроможності економіки є низький техніко-технологічний рівень її виробництва, що зумовлено значним зносом наявного устаткування. Від'ємні результати функціонування промислових підприємств пояснено наявністю збройного конфлікту на території Донбасу та відповідним відображенням утрати активів підприємств у фінансовій звітності. Запропоновано вдосконалення промислової політики держави в аспекті модернізації методів цільового спрямування інвестицій, податкового стимулювання конкурентоспроможних виробників, що позитивно впливатиме на підвищення фінансових результатів.

Ключові слова: фінансові результати, промисловість, трансформаційні процеси, конкурентоспроможність, основні фонди.

Носырев А.А., Бабич И.Е. Стратегия повышения финансовых результатов предприятий промышленности. В статье рассмотрены тенденции развития и функционирования промышленных предприятий Украины. Разработаны возможные меры по повышению финансовых результатов предприятий промышленного сектора в условиях трансформационных процессов. Особое внимание уделено тому факту, что существенным препятствием повышения конкурентоспособности экономики является низкий технико-технологический уровень производства, который обусловлен значительным износом имеющегося оборудования. Отрицательные результаты функционирования промышленных предприятий объясняются фактором вооруженного конфликта на территории Донбасса и соответствующим отражением потери активов предприятий в финансовой отчетности. Предложены направления усовершенствования промышленной политики государства в аспекте модернизации методов целевого направления инвестиций, налогового стимулирования конкурентоспособных производителей, что может положительно повлиять на повышение финансовых результатов.

Ключевые слова: финансовые результаты, промышленность, трансформационные процессы, конкурентоспособность, основные фонды.

Nosyriev O.O., Babych I.Ie. Strategy to improve the financial results of industrial enterprises. The article considers the trends of development and functioning of industrial enterprises of Ukraine. The relevance of the article is analysis of development trends and development of recommendations regarding the effective functioning of industrial enterprises of Ukraine. Possible measures were developed to improve the financial results of enterprises in the industrial sector in the context of transformation processes. Attention is focused on the fact that the low technical and technological level of production, which is caused by the considerable wear and tear of the existing equipment, is a significant obstacle to improving the competitiveness of the economy.

The amount of added value created in industry is decreasing, which leads to losses for the economy. In the context of the crisis and post-crisis state of Ukraine's economy, industrial enterprises reduce their profitability, which requires their management to take into account and use such important factors as the formation of the optimal physical and financial structure of capital. The greatest influence on the financial stability of industrial domestic enterprises for the investigated period had external conditions of economic activity, due to the economic situation of the country. Measures are needed to develop the domestic market for the sale of products, to reduce and restrict imports in order to support their own products, as well as to develop a set of measures to intensify the export activity of industrial enterprises. The negative results of the functioning of industrial enterprises are explained by the factor of armed conflict in the territory of Donbass and the corresponding reflection of the loss of assets of enterprises in the financial statements. The high level of depreciation of fixed assets and the low rates of their renewal, which characterize investment-reproduction processes in the industrial sector of the economy. The directions of improving the state industrial policy in terms of modernizing the methods of targeted investment, tax incentives for competitive producers, which can have a positive impact on improving financial results, are proposed.

Key words: financial results, industry, transformation processes, competitiveness, fixed assets.

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні процеси вимагають від підприємств якісно нового підходу до оцінки їхнього фінансового стану, до підвищення ролі фінансових важелів в управлінні суб'єктом господарювання. Особливого значення набуває визначення кількісних та якісних показників, які б характеризували стабільність, надійність і перспективність підприємства як партнера в умовах змінного середовища, його здатність маневрувати всіма видами ресурсів для досягнення високої ефективності та стійкості на ринку.

Промисловість України нині переживає суттєві зміни. Традиційні ключові галузі промисловості, такі як хімічна промисловість, машинобудування, літакобудування, космічна та оборонна промисловість, далеко не сягають своїх колишніх обсягів виробництва. У самій промисловості спостерігається перехід від важкої промисловості до таких галузей, як харчова, легка промисловість та виробництво устаткування. Сьогодні у промисловості очікується зростання виробництва за підсумками 2018 р. Однак позитивні тренди не усувають наявні ризики. У березні 2018 р. Україна та ЄС підписали «дорожню карту» інтеграції української промисловості в ланцюжок доданої вартості європейської продукції. Проте перші результати ми зможемо побачити лише у 2019–2020 рр. [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість сучасних наукових розробок, що стосуються фінансових результатів діяльності промислових підприємств, містить обґрунтування методологічних та методичних аспектів адаптації існуючої системи

управління фінансовими результатами відповідно до умов ринкової трансформації. Ці питання досліджують такі вчені, як: Л. Клішук [1], Н. Костантюк [2], Л. Созанський [3], Н. Ковальчук [4], П.М. Григорчук та Н.А. Хрущ [5], Л.В. Дейнеко [8], О.М. Проволоцька та А.В. Воронкова [10], Т.П. Гудзь [11], Ю.С. Залознова [13], С.О. Ішук [14]. Водночас існує потреба у постійному підвищенні ефективності управління фінансовими результатами діяльності промислових підприємств в умовах трансформаційних змін та впливу чинників макросередовища, що дасть змогу ухвалювати ефективні управлінські рішення як на рівні окремих підприємств, так і на рівні галузей промисловості та підвищити рівень розвитку національної економіки.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення тенденцій розвитку та функціонування промислових підприємств України і розроблення за узагальненням можливих заходів щодо підвищення фінансових результатів підприємств промисловості в умовах трансформаційних процесів.

Виклад основних результатів. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства ставить за мету інформаційне забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень, на які істотно впливають фактичні або прогнозні дані про фінансові результати його діяльності. Йдеться про отримання невеликої кількості ключових, найінформативніших параметрів, що об'єктивно й усебічно характеризують стан та динаміку результатів діяльності підприємства. Фінансовий аналіз підприємств має за мету виявлення вразливих місць і визначення шляхів їх усунення. Дані аналізу

відіграють вирішальну роль під час визначення напрямів конкурентної політики підприємства, вони використовуються у процесі оцінки виконання поставлених перед ним завдань та для розроблення програм розвитку на перспективу. Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є: оцінка динаміки показників прибутку, виявлення та вимір дій різних чинників на прибуток, оцінка можливих резервів подальшого росту прибутку на основі оптимізації об'ємів виробництва та витрат. Отже, аналіз фінансових результатів має за мету розроблення обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта [2].

Важливою передумовою економічного та соціального розвитку країни є конкурентоспроможна промисловість як ключова ланка економіки, що взаємодіє та впливає на більшість сегментів соціальної й фінансово-економічної систем країни. Зокрема, стан, тенденції та результати функціонування промисловості відображаються на розвитку будівельної галузі, внутрішньої та зовнішньої торгівлі, створюють передумови для розвитку сфери послуг та ін. Однак сучасна модель вітчизняної економіки є сировинною й імпортозалежною з переважанням низькотехнологічних виробництв із невисокою доданою вартістю, що гальмує розвиток промислового потенціалу країни. Основною проблемою вітчизняної промисловості є низька ефективність фінансово-господарської діяльності [3].

Проблему підвищення фінансової стійкості будь-якого підприємства можна вирішити передусім за рахунок збільшення власних оборотних коштів, що досягається під час збільшення обсягу реалізації якісної продукції, виконаних робіт та наданих послуг, розмірів прибутку та підвищення рівня прибутковості підприємства у цілому. Сьогодні одним зі способів підтримання рівня фінансової стійкості на високому рівні є диверсифікація діяльності. Конкуренція на ринках товарів та послуг, а також на світових товарних ринках залишається на дуже високому рівні, тому для підприємств вигідно використати будь-яку нову можливість, щоб поліпшити свої становище та позицію на конкретному ринку. Такою новою можливістю може стати вільна ніша, що здатна принести хоч якийсь прибуток та вигоду, підприємство має якнайшвидше посісти цю нішу, адже

Таблиця 1
Вартість основних засобів у 2012–2017 рр.,
млн. грн.

	У фактичних цінах на кінець року, млн. грн.	
	первісна (переоцінена) вартість	залишкова вартість
2012	9148017	2135987
2013	10401324	2356962
2014	13752117	2274922
2015	7641357	3047839
2016	8177408	3428908
2017	7733905	3475242

вона негайно заповниться конкуруючими суб'єктами економіки. Позитивним аспектом такої диверсифікації є те, що за збитковості основного виду діяльності у зв'язку з конкуренцією, кризою, дефіцитом ресурсів чи іншими можливими чинниками вирівняти положення може додаткова діяльність [4].

Якщо безпосередньо розглядати галузь промисловості України, то спостерігаємо ситуацію недостатньої фінансової стійкості та погіршення показників діяльності підприємств у динаміці, отже, буде доречною стратегія фінансової стабілізації, тобто відновлення фінансової стійкості. Ця стратегія повинна включати вирішення такої проблеми, як моральне та фізичне зношення обладнання [4]. Вартість основних засобів реального сектору економіки України в 2012–2017 рр. наведено в табл. 1.

Істотною перешкодою підвищення конкурентоспроможності економіки є низький техніко-технологічний рівень її виробництва, що зумовлено значним зносом наявного устаткування (рис. 1).

Незважаючи на високий ступінь зносу основних фондів, їх оновлення здійснюється невисокими темпами, а в окремих галузях економіки практично не відбувається. Основною причиною такої ситуації є недостатність або відсутність необхідних фінансових ресурсів на розроблення та впровадження інновацій. Іншою причиною є тривалий термін окупності коштів, які вкладаються у нові технології, а за умови відсутності власних коштів і високих відсоткових ставок на кредитні ресурси цей процес ще більше гальмується. Негативний вплив на процес оновлення основних засобів здійснює недосконалість

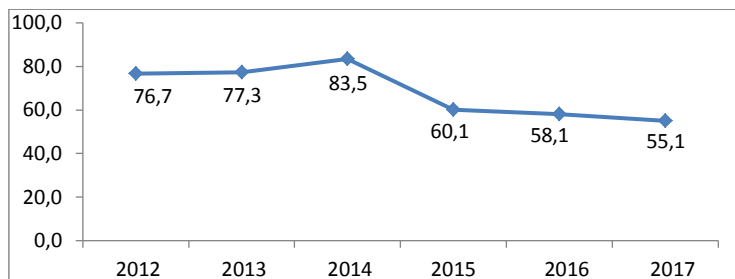


Рис. 1. Ступінь зносу основних засобів у 2012–2017 рр., %

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування, 2017 р.

	У фактичних цінах, млн. грн.	Відсотків до загального обсягу
Усього	412812,7	100,0
у т. ч. за рахунок		
коштів державного бюджету	14324,6	3,5
коштів місцевих бюджетів	38175,9	9,2
власних коштів підприємств та організацій	288644,2	69,9
кредитів банків та інших позик	21826,9	5,3
коштів іноземних інвесторів	5667,1	1,4
коштів населення на будівництво житла	32288,1	7,8
інших джерел фінансування	11885,9	2,9

Джерело: складено авторами за даними [6]

амортизаційна політика. Для розвитку економіки, її здатності задовольняти потреби ринку й реалізовувати стратегічні пріоритети ключовим є активне впровадження нових видів інноваційної продукції, наукомісткої техніки та технологій. Лише інтенсивне створення та освоєння нових технологій дасть змогу скоротити час розроблення та впровадження у виробництво нових видів продукції, що, своєю чергою, прискорить реакцію на потреби ринку [5].

Джерелами фінансування інвестиційної діяльності та оновлення основних засобів (табл. 2) можуть виступати, зокрема:

1) власні фінансові ресурси суб'єктів господарської діяльності (амортизаційні відрахування, чистий прибуток, інші надходження);

2) кошти, залучені на фондовому ринку (шляхом емісії й розміщення корпоративних прав, боргових цінних паперів, депозитарних розписок та залучення інвестицій в інших формах);

3) позики (банківські кредити, комерційні кредити, державні позики, кредити міжнародних фінансових організацій);

4) видатки державного й місцевих бюджетів, а також державних цільових фондів (у вигляді фінансування, асигнування, дотування);

5) інші джерела (благодійні внески, допомога).

Підприємства промисловості перебувають у кризовому фінансовому стані, потерпають від гострої нестачі

наявних доходів. Діяльність ключових для промислового відродження галузей упродовж останніх років є збитковою, тобто прибутки прибуткових підприємств менші за збитки збиткових. Частка підприємств промисловості, які одержали збитки, становить 27–35% у загальній кількості підприємств. Скорочення прибутку підприємств – основного джерела їхніх заощаджень та інвестицій – та збитковість діяльності призводять до затухання інвестиційної активності у промисловості. Продовження тенденцій до зниження рівня доходів та прибутків підприємств посилюватиме ризики подальшої деградації промисловості через неможливість забезпечувати власним інвестиційним ресурсом навіть просте відтворення виробничого потенціалу [8].

Податкова політика, безумовно, є одним з основних способів заохочення інвесторів для стимулювання розвитку окремих регіонів і секторів економіки та промисловості. Досвід промислово розвинених країн свідчить про те, що останнім часом спостерігається значний тиск держави на користь децентралізації промисловості, прагнення знизити міру забруднення регіонів із високою концентрацією промислового виробництва [9]. Загальну динаміку фінансових результатів підприємств промисловості до оподаткування за видами економічної діяльності в 2012–2017 рр. наведено в табл. 3.

У цілому від'ємні фінансові результати промислових підприємств зумовлені традиційними

Таблиця 3

Фінансові результати підприємств промисловості до оподаткування за видами економічної діяльності в 2012–2017 рр., млн. грн.

Рік	Фінансовий результат до оподат- кування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2017	87461,7	71,8	232213,1	28,2	144751,4
2016	-7569,6	72,8	141475,3	27,2	149044,9
2015	-181360,9	72,9	90315,9	27,1	271676,8
2014	-166414	63,3	76253,3	36,7	242667,3
2013	13698,3	63,3	81336,9	36,7	67638,6
2012	21353,4	62,4	86504,1	37,6	65150,7

Джерело: складено авторами за даними [6]

проблемами, серед яких: низькі техніко-технологічний та екологічний рівні виробництва, його висока енерго- та ресурсоемність, низький рівень інвестиційно-інноваційної активності, деформації у структурі виробництва, експорту, імпорту та споживання металопродукції. Не можна не звернути увагу на значний від'ємний результат 2015 р., який можна пояснити наявністю збройного конфлікту на території Донбасу та відповідним відображенням утрати активів підприємств у фінансовій звітності та загальним падінням фінансових результатів унаслідок руйнування каналів збуту та продажів продукції.

У 2017 р. фінансовий стан підприємств реального сектору помірно поліпшився. Майже в усіх галузях удалося скоротити боргове навантаження, а високі ціни на сировину та збільшення експорту зумовили зростання прибутків. Сукупний прибуток до оподаткування українських компаній (без урахування фінансових та страхових) у 2017 р. становив 138,6 млрд. грн. (+53% р/р). Але порівняно з 2016 р. його розподіл був нерівномірним: найпомітніше зросли прибутки компаній добувної, харчової промисловості та машинобудування. У добувній промисловості темпи приросту виробництва в реальному вимірі у 2017 р. знизилися порівняно з 2016 р. Прибутки в секторі збільшилися завдяки зростанню цін на сировину в другому півріччі. У машинобудуванні обсяги виробництва зростають другий рік поспіль. Головна причина – підвищення інвестиційного попиту в металургії, будівництві та добувній промисловості, а також зростання експорту, переважно комплектуючих [6].

Обсяги доданої вартості, створеної у промисловості, скорочуються, що призводить до втрат для економіки. Масштаби втрат можна оцінити за такими даними: фінансовий результат підприємств, які одержали прибуток, у середньому становив 4,6–4,8% ВВП у 2014–2016 рр., а тих, які одержали збиток, – 13,7–15,3% ВВП. У підсумку обсяги збитків промисловості перевищували обсяги прибутків, і сукупний від'ємний результат сягав 9,2–10,5% ВВП. Від'ємні значення фінансових результатів свідчать про скрутне становище підприємств промисловості, їх неспроможність покривати витрати власними доходами, що слугує чинником їх декапіталізації. Крім того, ці фінансові результати віддзеркалюють обмежену здатність підприємств промисловості створювати додану вартість та прибутки, що спричиняє виникнення кризових явищ у національній економіці. Також вони свідчать про те, що досі діє деіндустріальна модель економіки, що призводить до деградації та занепаду, а «створення високотехнологічної індустріальної моделі вітчизняної промисловості, нарощування виробництва товарів із високою доданою вартістю» залишається завданням на перспективу [8].

Найбільше впливали на фінансову стійкість промислових вітчизняних підприємств за досліджуваний період зовнішні умови господарювання,

зумовлені економічним становищем країни. Водночас фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами та визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних та позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їхнього фінансування. Взагалі промислові підприємства України були й залишаються недостатньо забезпеченими власними коштами для фінансування діяльності та не здатні покрити свої зобов'язання за рахунок власного капіталу [10].

В економіці України переважна більшість провідних підприємств має певний рівень фінансових дисбалансів. Найкращий стан спостерігається у харчовій промисловості та машинобудуванні, де кожне третє підприємство перебуває у стані фінансової рівноваги. Найгірша ситуація – у хімічній промисловості та технологічно пов'язаній із нею металургії. Стратегія розвитку промисловості України останнього десятиріччя не має системних позитивних результатів. Сьогодні вітчизняна промисловість не володіє достатнім обсягом власних джерел для фінансового забезпечення сталого розвитку виробництва. Подальше нарощування боргів спонукатиме до дедалі більшого відхилення від рівноважного стану [11].

У 2017 р. виробничі потужності України були завантажені лише на дві третини, і це найкращий показник останніх п'яти років. Питома вага ВВП промисловості у загальному обсязі ВВП ще з перших років незалежності України характеризується динамікою зниження. У 2017 р. частка валової доданої вартості промисловості становила 21,37%, тоді як у 1991 р. – 36%. Керуючись світовим досвідом, цю тенденцію можна було б оцінити як позитивну, якщо б вона була свідченням переходу вітчизняної економіки до постіндустріального розвитку шляхом формування її основних рис: інноваційності, інформатизації, домінування сфери послуг та розбудови економіки знань. Однак українська економіка характеризується структурними зрушеннями у промисловості на користь виробництв із низькою часткою ВВП у валовому випуску, тобто енергоємних виробництв сировинного характеру [11].

Важливим чинником формування необхідного розміру фінансових результатів підприємств є раціональне та ефективне управління фінансовою структурою капіталу підприємств. Використання позикового капіталу та його співвідношення з розміром власного капіталу може позитивно або негативно впливати на величину фінансових результатів та фінансовий стан суб'єктів підприємництва. Чим більша частка позикового капіталу у загальній сумі капіталу підприємства, тим сильніший вплив фінансової структури на рівень рентабельності власного капіталу. Напрямок впливу залежить від різниці між економічною рентабельністю всіх активів та середньою ставкою відсотків за позиковий капітал, що використовується підприємством. Позитивний

ефект забезпечується лише за умов перевищення першим показником другого. В умовах кризового та посткризового стану економіки України промислові підприємства знижують свою прибутковість, що потребує від їхнього керівництва врахування та використання такого важливого чинника, як формування оптимальної фізичної та фінансової структури капіталу [12].

Визнанням у формуванні фінансового результату економіки промисловості та її підприємств є показник створеної доданої вартості (ДВ), на який впливають рівень заробітної плати та прибуток. Валова додана вартість (ВДВ) значною мірою зумовлює стан внутрішнього ринку, рівень доходу населення, можливості розвитку економіки, промисловості, підприємств. Можливості розширеного відтворення в економіці визначаються фінансовим станом суб'єктів ринкових відносин, які базуються на здатності створення достатнього рівня ДВ та ВДВ. Останній є найважливішим індикатором економічної результативності та ефективності промисловості як складника національної економіки [13].

Тенденцію випереджального скорочення фізичних обсягів доданої вартості у промисловості порівняно з економікою у цілому, а також стосовно випуску промислової продукції. Вона з 2012 р. спостерігається по всіх агрегованих галузях промисловості. Це свідчить про зниження ефективності промислової діяльності, ідентифікація причин якого потребує спеціальних досліджень. Утім, основним чинником, безумовно, є зростання обсягів виробничих витрат (проміжного споживання) внаслідок технологічної відсталості та, відповідно, зниження продуктивності праці. Зменшення частки промисловості у ВДВ в економіці зумовлене переважно чинником зниження ефективності виробництва, а не скорочення його масштабів (хоча воно також мало свій вплив). Це є принциповим питанням у контексті такого стратегічного напрямку неоіндустріалізації, як включення в ефективні глобальні ланцюжки доданої вартості (GVCs). Така динаміка ВДВ робить промисловість України непривабливою для ТНК, які виступають головними суб'єктами формування виробничих GVCs [13].

Упродовж 2016–2017 рр. в Україні підвищився загальний рівень усіх показників, які характеризують ефективність функціонування промислового сектору економіки. Як наслідок, українська промисловість перевершила, наприклад, польську за значеннями показників фондовіддачі, а також рентабельності операційної діяльності та рентабельності обороту. Водночас продуктивність праці у промисловому секторі в Україні у 3,6 рази нижча, ніж у Польщі. Це означає, що Україна продовжує виготовляти порівняно дешеву сировинну продукцію, ціна на яку безпосередньо залежить від кон'юнктури на світових ринках. Посилення глобалізаційних процесів, а отже, міжнародної конкурен-

ції актуалізує необхідність проведення структурної модернізації вітчизняної промисловості у напрямі збільшення частки високотехнологічних видів діяльності в обсягах виробництва та експорту, задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції вітчизняного виробництва та підвищення ефективності останнього [14].

У 2017 р. приріст промислового виробництва становив 0,4%, найбільше зростання спостерігалося у випуску хімічної продукції (+18,4%), гумових та пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (+8,2%), машинобудуванні (+7,9%). Крім того, слід зауважити, що сьогодні реалізуються окремі заходи секторальної підтримки у таких галузях, як суднобудівна, літакобудівна, автомобілебудівна, хімічна тощо. Попри окремі успішні приклади (насамперед машинобудування для агропромислового комплексу) загалом ці заходи станом на 2017 р. не дали змоги забезпечити принципове та стійке зростання виробництва у відповідних галузях. Це викликано наявністю невирішених проблем горизонтального характеру, що потребують першочергової уваги.

Висновки. Проблема стрімкої некомпенсованої деіндустріалізації економіки є фундаментальною та такою, що більшою мірою узагальнює всі інші проблеми розвитку промислового комплексу України. Сьогодні промислові підприємства потребують підтримки з боку держави з позицій заходів антикризової політики, а саме заходів щодо стабілізації фінансової системи, валютно-курсової стабілізації та сприяння поживленню економічної активності. Фінансові результати віддзеркалюють обмежену здатність підприємств промисловості створювати додану вартість і прибутки, що спричиняє виникнення кризових явищ у національній економіці. Також вони свідчать про те, що досі діє деіндустріальна модель економіки, що призводить до деградації та занепаду, а «створення високотехнологічної індустріальної моделі вітчизняної промисловості, нарощування виробництва товарів із високою доданою вартістю» залишається завданням на перспективу.

Водночас потрібні заходи щодо розбудови внутрішнього ринку реалізації продукції, скорочення та обмеження імпорту для підтримки власної продукції, а також розроблення комплексу заходів з активізації експортної діяльності промислових підприємств. Зокрема, йдеться про створення відповідної правової бази забезпечення та підтримки діяльності підприємств промисловості, фінансово-кредитної та матеріально-технічної підтримки, науково-методичного, інформаційно-консультативного та кадрового забезпечення промислових підприємств. Високий рівень зносу основних засобів та низькі темпи їх оновлення, що характеризують інвестиційно-відтворювальні процеси в промисловому секторі економіки, вказують на неспроможність реалізувати завдання з ефективної промислової політики. Вирі-

шення зазначених проблем передбачає вдосконалення промислової політики держави, зокрема модернізацію методів цільового спрямування інвес-

тицій, податкового стимулювання конкурентоспроможних виробників, що позитивно впливатиме на підвищення фінансових результатів.

Список літератури:

1. Кліщук Л. Українська промисловість та енергетика – тренди 2018-го. Онлайн-видання Na chasi. URL: <https://nachasi.com/2018/12/03/industry-ukraine>.
2. Константюк Н., Борко Н. Оцінювання фінансових результатів діяльності підприємства з метою пошуку резервів їхнього зростання. Тернопіль. 2018. Т. 1. С. 111–113. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/26090>.
3. Созанський Л. Групування регіонів України за рівнем економічної активності промисловості. *Журнал європейської економіки*. 2017. Т. 16. № 1. С. 130–142. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/jee_2017_16_1_10.
4. Ковальчук Н.О., Руснак Т.В. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 368–371.
5. Григорук П.М., Хрущ Н.А. Аналіз сучасного стану інноваційного розвитку України. *Економічні, політичні та культурологічні аспекти європейської інтеграції України в умовах нових глобалізаційних викликів: матеріали доп. між-нар. наук.-практ. конф. (Ужгород, 16–17 квіт. 2018 р.)*. Ужгород, 2018. С. 168–171.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність. Червень, 2018. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71475860>.
8. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки: науково-аналітична доповідь / за ред. д-ра екон. наук Л.В. Дейнеко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ. 2018. 158 с.
9. Носирев О.О. Вплив зовнішніх факторів на фінансові результати машинобудівних підприємств України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Вип. 10(2). С. 47–51.
10. Проволоцька О.М., Воронкова А.В. Сучасні тенденції фінансової стійкості вітчизняних промислових підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 1(83). С. 129–133.
11. Гудзь Т.П. Фінансова рівновага підприємства у системі сучасних економічних відносин. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 2(66). С. 63–74.
12. Власова Н.О., П'ятак Т.В., Скиба А.О. Вплив структури капіталу на фінансові результати підприємств машинобудування. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип. «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства»*. 2015. № 61(1170). С. 7–10.
13. Залознова Ю.С. Економічні та соціальні проблеми розвитку промисловості: монографія; НАН України, ІЕП. Київ, 2017. 288 с.
14. Ішук С.О. Оцінка ефективності функціонування промислового сектора економіки регіонів України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2018. Вип. 1(9). С. 88–97.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 656.2:385

Андрієнко М.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту
Національний авіаційний університет

Нікольський В.А., магістр
Національний авіаційний університет

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Андрієнко М.М., Нікольський В.А. Управління прибутковістю виробничої діяльності транспортних підприємств. У статті розглянуто основні економічні аспекти механізму управління прибутковістю підприємств транспортної галузі. Значну увагу приділено складовим елементам, якими визначається механізм управління прибутковістю транспортного підприємства. Досліджено передумови формування механізму. Визначено інструменти механізму управління прибутковістю транспортного підприємства. Значний наголос зроблено на залежності показників прибутковості від кількісних та якісних показників.

Ключові слова: механізм, прибутковість, собівартість, управління, діяльність, транспортне підприємство, умови, показники, транспортні послуги.

Андрієнко М.М., Нікольський В.А. Управление прибыльностью производственной деятельности транспортных предприятий. В статье рассмотрены основные экономические аспекты механизма управления доходностью предприятий транспортной отрасли. Значительное внимание уделено составляющим элементам, которыми определяется механизм управления прибыльностью транспортного предприятия. Исследованы предпосылки формирования механизма. Определены инструменты механизма управления доходностью транспортного предприятия. Значительный упор делается на зависимости показателей доходности от количественных и качественных показателей.

Ключевые слова: механизм, прибыльность, себестоимость, управление, деятельность, транспортное предприятие, условия, показатели, транспортные услуги, обслуживание, интересы, перевозки, транспортировка.

Andriyenko M.M., Nikolsky V.A. Management of profitability of production activity of transport enterprises. The article deals with the main economic aspects of the mechanism of profitability management of transport industry enterprises. Considerable attention is paid to the constituent elements that determine the mechanism of profitability management of the transport enterprise. The preconditions for forming the mechanism are studied. Tools of the management mechanism of profitability of the transport enterprise are determined. Significant emphasis is placed on the dependence of profitability indicators on quantitative and qualitative indicators.

Key words: mechanism, profitability, cost, management, activity, transport enterprise, conditions, indicators, transport services, service, interests, transportation.

Постановка проблеми. Значення перевізної діяльності для економіки країни на сучасному етапі розвитку ринкових відносин досить велике. Пріоритетними є перевезення як пасажирські, так і вантажі, оскільки перші забезпечують право населення на вільне переміщення, а другі збільшують суму доходів підприємства.

Державна програма розвитку транспортного комплексу передбачає підвищення якості наданих послуг та стратегічні напрями перевезень за рахунок нових маршрутів і транспортних засобів. Поєднання перспективних стратегічних рішень розвитку тран-

спортної галузі призведе до росту позитивних тенденцій щодо показників прибутковості перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвищення якості транспортних послуг можливе за рахунок підвищення рівня сервісного обслуговування перевезення пасажирів та вантажів, що дасть змогу створити транспортний ланцюжок від відправника до одержувача. Широке коло питань, пов'язаних із розвитком якості перевезень та обслуговування споживачів, знайшло своє відображення в працях як відомих українських учених та практиків, так і іноземних: О.В. Ареф'євої, А.Т. Дерібаса, М.Ф. Тріхункова,

А.Є. Капітонова, А.Г. Кирилової, Л.А. Когана, Ю.Т. Козлова, Н.М. Колесникової, Ю.Ф. Кулаєва, Л.Б. Міротіна, М.Д. Ситника, С.В. Саркісова, С.М. Сича, С.С. Ушакова та ін.

Постійно зростаючий попит на якісні перевезення вимагає розроблення методів, способів та умов ефективної їх реалізації, тому сучасний етап розвитку економіки потребує подальшого підвищення якості перевезень і сервісних послуг, модернізації інфраструктури, в основі яких – використання системного підходу, об'єктивних економічних законів тощо. Протягом останніх років змінюються умови роботи і розвитку транспорту, які зумовлені ринковими реформами та переходом на нові методи сучасного менеджменту перевізного процесу. Разом із тим проблеми підвищення ефективності та конкурентоспроможності перевезень у ринкових умовах недостатньо вивчені.

Постановка завдання. Отже, для залучення нових пасажирів та вантажовласників і розширення наявного сегменту транспортного ринку стає об'єктивно необхідним і вкрай актуальним дослідження механізму управління прибутковістю транспортного підприємства.

Виклад основних результатів. Мета і результати здійснення вантажних та пасажирських перевезень повинні визначатися відповідними економічними та фінансовими показниками. Ці показники повинні на достатньому рівні характеризувати необхідні планові завдання з обсягів перевезень, які забезпечують досягнення основної мети, фактичний ступінь досягнення визначених завдань, а також питомі витрати матеріальних і трудових ресурсів, необхідних для виконання всіх транспортних та супутніх процесів.

Прибутковість виробництва – це об'єктивна категорія, яка притаманна всім підприємствам, зайнятим у галузях матеріального виробництва. З погляду діалектики прибутковість виробничих процесів характеризує результативність, що реалізується під час використання необхідних ресурсів та отримання доданої вартості. Таким чином, різні наукові підходи зумовлюють необхідність розгляду системи показників прибутковості виробництва на основі результатів та витрат транспортного виробництва.

Автори [6, с. 459] складниками механізму управління формуванням прибутку підприємства у широкому значенні визначають: державне нормативно-правове регулювання питань формування прибутку підприємства, ринковий механізм формування прибутку підприємства і внутрішній механізм управління формуванням прибутку підприємства, який взаємодіє з механізмом управління підприємством та з механізмом управління прибутком підприємства.

Доцільно підкреслити, що до складників механізму відносять цілі, завдання, об'єкти, суб'єкти, принципи, методи та інструменти, інформацію, показники. З іншого боку, до механізму відносять аналіз та моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища, аналіз обсягу, складу та структури при-

бутку, планування управлінського рішення, впровадження та реалізацію заходів, оцінку й контроль.

Механізм управління прибутковістю підприємства неможливо розглядати без процесів управління доходами та витратами, які є його основою.

Управління доходами залежить від асортиментної політики, цінової політики, маркетингових та рекламних методів, планування та прогнозування доходів, формування збутової мережі [3 с. 190]. На процеси управління витратами впливають ті методи, за допомогою яких визначаються собівартість та загальна сума витрат.

Оскільки прибуток підприємства займає значне місце та пов'язаний із його місією та цілями, то основними завданнями механізму управління прибутковістю виробничої діяльності підприємства є: прибутковість транспортних та нетранспортних послуг, оптимальний підприємницький ризик, забезпечення ресурсами, інвестування у розвиток, резерви росту прибутковості, підвищення якості та ефективності.

Прибутковість підприємств транспортної галузі за останні чотири роки значно скоротилася, тобто велика їх кількість має тенденцію до збитковості через глобальні світові кризи та військові дії на сході країни. Збільшення прибутку залежить від системного управління ним [9 с. 22]: прийняття управлінських рішень за основними аспектами його формування, розподілу та використання; політики управління прибутковістю в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; виконання комплексу завдань, що пов'язані з обсягами діяльності, сумою доходів, витрат, використанням матеріально-технічної база та підвищенням продуктивності праці.

Стратегія підприємства залежить від орієнтації підприємства на прибуток [8 с. 301]: стратегія задовільного прибутку, стратегія мінімізації прибутку та стратегія максимізації прибутку. Сучасні українські підприємства найчастіше вибирають стратегію максимізації прибутку, що означає реалізацію її в короткостроковому періоді, відсутність темпів зростання в довгостроковому періоді, використання прибутку на поточні цілі, відсутнє розширене відтворення, збільшується загроза банкрутства через високі рівні ризику [7].

Механізм управління прибутковістю виробничої діяльності транспортного підприємства включає в себе процеси формування, розподілу та використання прибутку [4].

Розглянемо зв'язок натуральних показників із вартісними. Собівартість перевезення вантажів C_i та пасажирів (табл. 1) залежить від загальної собівартості реалізованої продукції $\sum_{i=1}^n C$ та обсягів виконаних робіт $\sum_i P$ (окремо визначаються витрати та результати для пасажирського та вантажного руху). Рентабельність R перевезення залежить від суми прибутку, отриманого від перевізних опе-

Обсяг перевезених вантажів за видами транспорту, тис. т

Вид транспорту	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Залізничний					
- відправлення	377318,3	325171,0	292104,7	292104,7	277288,9
- перевезення	443601,5	386276,5	349994,8	343433,5	339550,5
Морський	3428,1	2805,3	3291,6	3032,5	2253,1
Річковий	2840,5	3144,8	3155,5	3641,8	3640,2
Автомобільний	1260767,5	1131312,7	1020604,0	1085663,4	1121673,6
Авіаційний	99,2	78,6	69,1	74,3	82,8
Трубопровідний	125941,1	99679,5	97231,5	106729,2	114810,4

рацій, пов'язаних із рухомим складом, та загальної собівартості послуг.

$$C_i = \frac{\sum_{i=1}^n C}{\sum_i P},$$

де $\sum_{i=1}^n C$ – собівартість перевезеної n -ї маси вантажів, грн.;

$\sum_i P$ – обсяг n -ї маси вантажів, т.

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi}{\sum_i C} \cdot 100\%,$$

де $\sum_{i=1}^n \Pi$ – прибуток від здійснення перевезення n -ї маси вантажів, грн.

Крім того, на транспорті за потреби виконуються інші операції: завантаження, вивантаження, переробка, експедирування, транзитні перевезення тощо.

Прибуток підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) залежить від таких чинників: обсягу реалізації продукції, цін на послуги, цін на паливо, матеріали, тарифів на електроенергію, рівня витрат на матеріальні та трудові ресурси [1 с. 104]. Ці чинники є внутрішніми для підприємства, тому що вони безпосередньо залежать від діяльності підприємства.

На величину валового прибутку впливають такі чинники: зміна тарифів на послуги підприємства; зміна цін на матеріали, тарифи на енергію, паливо, тарифних ставок та посадових окладів; зміна обсягу чистого доходу від реалізації продукції за оцінкою базової собівартості; збільшення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції; зміна витрат на 1 грн.; зміна собівартості реалізованої продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції тощо.

Механізм управління прибутковістю діяльності транспортного підприємства за природними умовами є системним утворенням, кожна система відповідає певним властивостям.

Механізм управління прибутковістю діяльності транспортного підприємства є системою, тому що повинен узгоджувати відповідно до вибраної місії основні цілі та завдання. У ньому виділяють елементи управління та функціональні підсистеми.

Функцію узгодження, поєднання та реалізації виконують функціональні підсистеми механізму: організація; планування, прогнозування, стимулювання, фінансування, відповідальність, регулювання, облік, аналіз, контроль.

Організація – це засоби ведення господарства, які базуються на його потенціалі з використанням ринкових принципів господарювання: самостійність, договірні відносини з клієнтурою, комерційний інтерес тощо.

Планування – це науково обгрунтоване встановлення темпів і пропорцій взаємопов'язаного розвитку всіх ланок транспортного виробництва на всіх рівнях управління.

Прогнозування – це наукове обгрунтування можливих кількісних та якісних змін стану підприємства в майбутньому, також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану за допомогою певних принципів: цілеспрямованості, системності, наукової обгрунтованості тощо.

Стимулювання – стимули для одержання прибутку за рахунок транспортно-сервісних операцій; усі види маркетингової діяльності, що стимулюють попит споживачів за рахунок прес-конференцій, виставок, некомерційних статей про фірму; спонукання колективу до високопродуктивної праці, державний протекціонізм в організації під час здійснення внутрішніх і міжнародних перевезень, упровадження у виробництво досягнень НТП.

Фінансування – цільове забезпечення грошовими коштами експлуатаційної та підсобно-допоміжної діяльності за рахунок комерційного механізму для покриття поточних експлуатаційних витрат та капіталовкладення в оновлення, розширення, модернізацію центру.

Відповідальність – один з аспектів складного взаємозв'язку суспільства і бізнесу, що визначає обов'язок приймати певні рішення та вирішувати відповідні проблеми не тільки для одержання прибутків, а й перед трудовим колективом.

Регулювання – це процес взаємозв'язку і взаємодії трьох основних ринкових елементів: пропозиції,

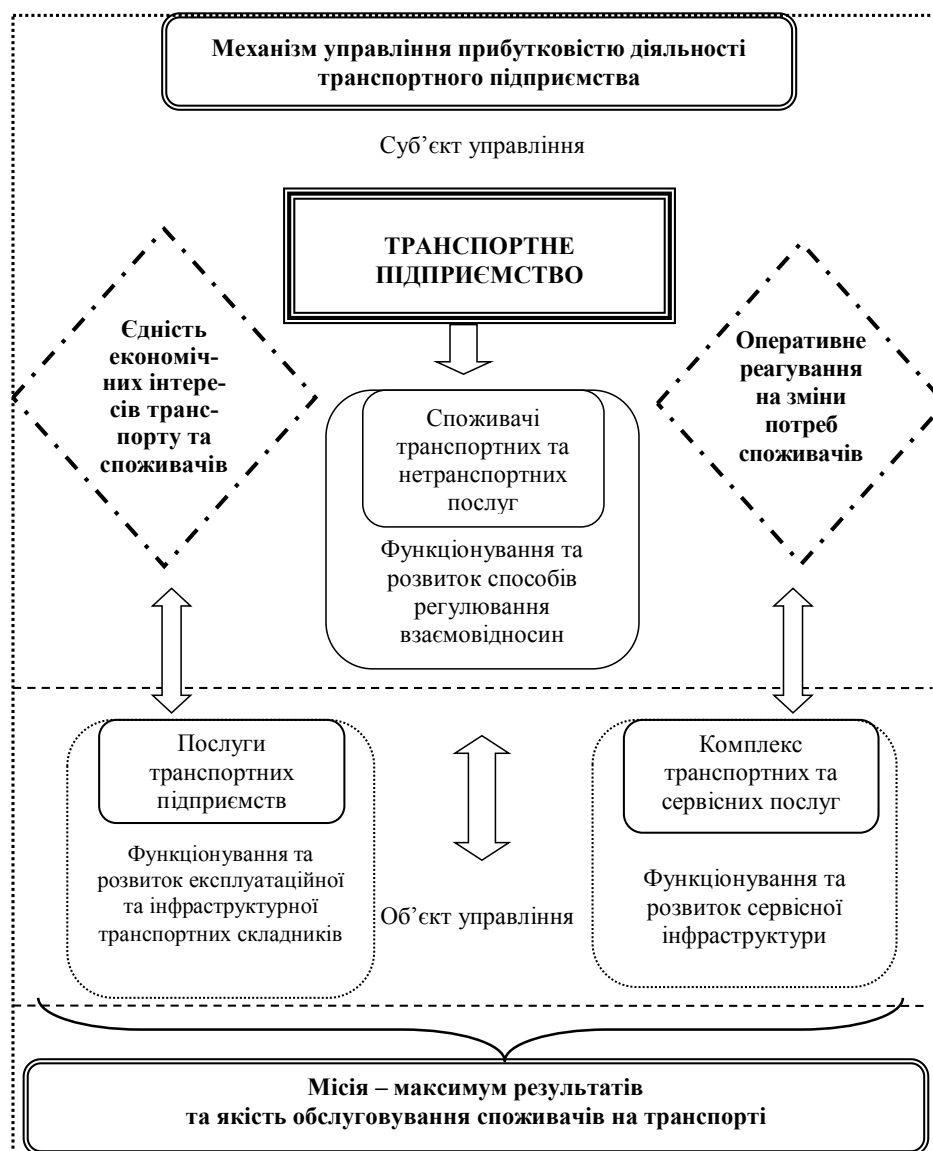


Рис. 1. Схема складників механізму управління прибутковістю виробничої діяльності транспортного підприємства

попиту та ціни, за допомогою яких проявляють свою дію закони попиту та пропозиції й вартості; здійснюється за допомогою функцій менеджменту щодо вивчення змін та чинників зовнішнього середовища, що мають вплив на якість управлінського рішення та функціонування системи управління на основі заходів із доведення параметрів «входу системи» до якісно вдосконалених «продуктів виходу».

Облік, аналіз і контроль – підсистема кількісного й якісного вимірювання дійсного стану механізму для координованої роботи з пошуку та реалізації резервів фірми, які відповідатимуть ринковим вимогам і місії транспортної фірми.

Механізм управління прибутковістю діяльності транспортного підприємства є системою, тому що тут здійснюється взаємодія окремих елементів функціональних підсистем із суб'єктом управління. У цьому процесі взаємодії використовуються методи, важелі

та здійснюється відповідне забезпечення операційних процесів.

Слід зауважити, що в теорії управління щодо практики функціонування підприємств прибутковість підприємства залежить від вчасної його адаптації до змін у виробничих, майнових, трудових відносинах та реалізації цілей для підтримання конкурентоспроможності [2 с. 63].

Методи становлення та функціонування – це прийоми або способи, на основі яких функціонує та здійснює подальший розвиток механізму. Слід виділити такі методи: економічні, організаційні, соціально-психологічні, фінансові, маркетингові, правові тощо.

Економічні методи – це способи та прийоми впливу економічних законів на ефективність перевізної та іншої діяльності на транспорті.

Організаційні методи – це способи впорядкування управлінської та організаційної структур здійс-

снення перевезень, забезпечення взаємодії з іншими видами транспорту з наданням сервісних послуг відповідної якості.

Соціально-психологічні методи характеризуються мотивами соціальної поведінки працівників, оскільки традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають стимулюючий характер, визначають цілеспрямований вплив на колектив, групу працівників і регулюють відносини між ними.

Фінансові методи – це способи впливу фінансових відносин на господарський процес, які діють у двох напрямках: за лінією управління рухом фінансових ресурсів та за лінією ринкових комерційних відносин.

Адміністративно-розпорядчі – передбачають юридичний і адміністративний вплив на виробничо-фінансову діяльність фірми, які базуються на правових діях, авторитеті влади тощо.

Економічний механізм можна використовувати у тому разі, якщо є початкове, кінцеве економічні явища та існують чинники, що визначають характер відповідних явищ.

Маркетингові – передбачають комплексне вивчення транспортного ринку і попиту на транспортну продукцію для створення найкращих умов реалізації послуг суб'єктам-споживачам.

Правові – прийоми, які є основою для застосування всіх вищезгаданих методів. Вони передбачають для транспортного підприємства відповідні санкції за невиконання договірних зобов'язань перед споживачами: штрафи, повернення платежів тощо.

У комплексі ці складники забезпечують функціонування безперервності всього механізму управління прибутковістю діяльності підприємства.

Важелі – це набір показників, за допомогою яких керуюча система може впливати на господарську діяльність транспортного підприємства. До них

відносять техніко-економічні показники: кількісні й якісні показники використання рухомого складу, особливості роботи транспорту, переваги і недоліки та виробничо-фінансові: експлуатаційні витрати, собівартість, рентабельність тощо.

Об'єктом управління є транспортне підприємство, яке виконує перевезення з наданням супутніх операцій, що визначаються особливостями механізму управління прибутковістю діяльності транспортного підприємства.

Висновки. Ефективність транспортного підприємства доцільно визначати інтегральними індексами ефективності підсистем: структурної, функціональної організаційної, управлінської, які порівнюються з еталонними значеннями.

Слід зазначити, що зміни розвитку складників механізму управління ефективністю транспортного підприємства залежать від їх збалансованості, що залежать від перелічених зовнішніх та внутрішніх чинників.

Забезпечення умов формування механізму управління прибутковістю діяльності транспортного підприємства та реалізація схеми управління забезпечать конкурентоспроможність транспортних та супутніх послуг, їх якість та, відповідно, збільшуватимуть значення прибутку. У подальшому доцільним буде визначення основних етапів розвитку діяльності транспортного підприємства, які відображають діяльність усіх підсистем механізму: необхідність існування транспортних підприємств із метою надання транспортних послуг; підбір працівників, які забезпечать якість транспортних послуг; забезпечення необхідною інформацією з різних джерел; визначення основних показників роботи підприємства та показників якості обслуговування споживачів; формулювання звітності за встановленими формами; можливість корегування поточної діяльності стратегічних напрямів розвитку.

Список літератури:

1. Андрієнко М.М. Економіко-математична модель підвищення ефективності контейнерних перевезень. *Стан та проблеми функціонування підприємницьких структур в умовах перманентної економіки*: монографія; за ред. д.е.н., проф. Ю.Ю. Нестерук. Умань, 2016. С. 103–108.
2. Ареф'єва О.В., Васюткіна Н.В. Управління підприємством в теорії фірми. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 24. С. 60–65.
3. Боднарюк В.А. Структура економічного механізму управління прибутком торговельного підприємства. *Науковий збірник НЛТУ України*. 2012. № 22.5. С. 188–194.
4. Бондаренко Н.С., Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/download/102586/97662>.
5. Коваленко Д.І., Бейгул В.І. Формування стратегії управління прибутковістю підприємства. *Міжнародний науковий журнал*. 2015. № 2. С. 43–48.
6. Мельничук Г.С., Нестерук А.А. Теоретичні засади розробки механізму управління формуванням прибутку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 458–462.
7. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії. URL: http://www.nbuv.gov.ua/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_23.pdf.
8. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Young Scientist*. 2017. № 2(42). С. 299–303.
9. Ніпаліді О. Практика управління прибутком підприємств в умовах про циклічності економіки. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 3. С. 19–30.

Базалійська Н.П., к.е.н.,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницький національний університет

РОЗВИТОК ПОВЕДІНКОВОЇ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Базалійська Н.П. Розвиток поведінкової технології управління персоналом промислового підприємства. Статтю присвячено дослідженню еволюційного апарату в галузі поведінкової технології управління персоналом підприємства. Проведено аналіз постулатів наукових шкіл у сфері технологій управління. Визначено конструктивні ідеї представників школи наукового управління в аспекті поведінкових технологій управління персоналом. Досліджено розвиток поведінкових технологій школи людських відносин. Виявлено поведінкові особливості технологій управління персоналом представників вітчизняного менеджменту. Представлено розвиток технологій управління персоналом на підприємстві з урахуванням поведінкового аспекту.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, технологія управління персоналом, працівник, поведінка, поведінкові технології, підприємство.

Базалийская Н.П. Развитие поведенческой технологии управления персоналом промышленного предприятия. Статья посвящена исследованию эволюционного аппарата в области поведенческой технологии управления персоналом. Проведен анализ постулатов научных школ в области технологий управления. Определены конструктивные идеи представителей школы научного управления в аспекте поведенческих технологий управления персоналом. Исследовано развитие поведенческих технологий школы человеческих отношений. Выявлены поведенческие особенности технологий управления персоналом представителей отечественного менеджмента. Представлено развитие технологий управления персоналом на предприятии с учетом поведенческого аспекта.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, технология управления персоналом, работник, поведение, поведенческие технологии, предприятие.

Bazaliyska N.P. Development of behavior technology of management by personnel of industrial enterprise. The article is devoted to the study of the evolutionary apparatus in the field of behavioral technology of personnel management of the enterprise. The analysis of postulates of scientific schools in the field of management technologies is carried out. The constructive ideas of representatives of the school of scientific management in the aspect of behavioral technologies of personnel management are determined. In the article questions of management of the personnel from the point of view of innovations, features of innovative process and administrative innovations, problems of development and introduction of innovative technologies in personnel management of the modern enterprise are considered. In the article questions of management of the personnel from the point of view of innovations, features of innovative process and administrative innovations, problems of development and introduction of innovative technologies in personnel management of the modern enterprise are considered. The principles of implementation of innovative technologies of the personnel management system at industrial enterprises are presented. The subsystems of personnel management and corresponding innovative processes-technologies of personnel management are described. Practical recommendations on application of innovative technologies of personnel management at domestic industrial enterprises are established. The development of behavioral technologies of the school of human relations is explored. The behavioral features of personnel management technologies of the representatives of the national management are revealed. The development of technologies of personnel management at the enterprise is presented, taking into account the behavioral aspect.

Key words: personnel, personnel management, personnel management technology, employee, behavior, behavioral technologies, enterprise.

Постановка проблеми. Кардинальні соціально-економічні трансформації суспільства в Україні зумовили появу багатьох проблем управління промисловими підприємствами. Сьогодні виживають тільки ті з них, які для збереження успіху в динамічному світі виважено ризикують із розумінням, що в глобаль-

ній економіці, яка базується на знаннях, важливим є поведінковий аспект управління персоналом, урахування якого завдяки матеріалізації унікальних ідей свого персоналу дає змогу отримати прибуток.

Проблеми, пов'язані з неефективним використанням персоналу, які залишилися у спадок від

Радянського Союзу, вимагають не лише докорінної модернізації наявної техніко-технологічної бази, а й наукового обґрунтування використання сучасних технологій управління персоналом.

Ефективне управління персоналом на засадах застосування поведінкових технологій управління в умовах світової фінансово-економічної кризи виступає необхідною умовою стабільного функціонування та розвитку промислового підприємства та водночас суттєво впливає на забезпечення конкурентоспроможності підприємств, створення його конкурентних переваг за рахунок раціонального використання трудового потенціалу працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних учених у сфері управління персоналом підприємства можна назвати праці М. Армстронга, М. Беляцького, В. Весніна, М. Вітке, В. Врума, О. Єгоршина, А. Кітова, М. Лапіна, Д. Мак-Грегора, М. Мескона, М. Педлера, П. Сенге, Ф.-У. Тейлора, А. Файоля, Е. Шейна та ін.

Теоретичні основи дослідження сучасних технологій управління персоналом були закладені у наукових працях закордонних учених, таких як: Г.С. Альтшуллер, Т.Ю. Базаров, Л. Байєрс, Б.М. Генкін, Ф. Герцберг, Л. Дейвіс, Г. Десслер, П. Друкер, О.П. Єгоршин, О.Я. Кібанов, Е.В. Маслов, М.Х. Мескон, Ф. Тейлор, В.В. Травін, С.В. Шекшня та ін.

Зважаючи на величезний накопичений досвід та значну кількість наукових розробок вітчизняних і зарубіжних учених з удосконалення форм та методів управління персоналом, сьогодні є недостатніми розробки технологій управління персоналом з урахуванням поведінкового аспекту, в якому закладено величезний особистісний потенціал – потенціал максимально ефективного використання знань, умінь, здібностей до праці кожного працівника та персоналу підприємства у цілому.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування теоретичних основ і практичних положень щодо розроблення сучасних технологій ефективного управління персоналом та їх упровадження в загальну систему управління підприємством на основі поведінкового підходу.

Виклад основних результатів. Людський чинник є одним із найважливіших ресурсів будь-якої організації, який суттєво впливає на успішність її діяльності. Саме люди є джерелом тих переваг, що забезпечують підприємству перемогу в конкурентній боротьбі. Тому першочерговим завданням менеджменту організації має бути формування ефективних систем управління персоналом. В умовах високого динамізму, глобалізації, науково-технічного прогресу нове покоління людей потребує нових підходів, тому необхідним стає впровадження сучасних технологій управління персоналом, які б забезпечували максимальну віддачу працівників та продуктивність їхньої роботи.

Система управління персоналом на сучасному підприємстві незалежно від форми власності є наймогутнішим інструментом забезпечення конкурентоздатності й розвитку, тому виникає необхідність у розробленні та підвищенні ефективності новітньої системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки [1].

Технологія управління персоналом, за визначенням Л.І. Іванкіної, включає «сукупність прийомів, способів, форм і методів впливу на персонал у процесі його наймання, використання, розвитку та звільнення з метою отримання найкращих результатів трудової діяльності» [2, с. 67]. Л.О. Мажник зазначає, що «технологія управління персоналом становить сукупність взаємопов'язаних інформаційних, логіко-розумових та організаційних операцій і процедур, необхідних для прийняття та реалізації управлінських рішень, а також методів та принципів взаємодії у процесі реалізації функцій управління персоналом із метою досягнення певних цілей» [3, с. 95]. Основною метою управлінських персонально-технологій за таких підходів є оптимізація та підвищення результативності управлінського процесу щодо роботи з персоналом, що досягається через пошук та застосування більш ефективних методів управління персоналом, які сприяють раціоналізації процесу управління.

Для актуалізації застосування поведінкової технології управління персоналом спочатку потрібно дослідити в історичному аспекті розвиток системи управління персоналом, а також її складників з урахуванням еволюції та підвищення рівня значущості, безпосередньо її поведінкового складника.

Управління персоналом як інтегрована функція діяльності організації сформувалася під впливом безлічі чинників еволюційним шляхом, тому слід дослідити основні зміни у підходах до технологій управління підприємством, технологій управління людськими ресурсами, технологій управління персоналом на основі детального аналізу особливостей розвитку наукових шкіл управління. Узагальнений підхід до висвітлення ключових ідей та постулатів наукових шкіл управління представлено в монографії А.М. Ткаченко (табл. 1), де кожна наступна теорія управління поступово збагачується поведінковими елементами управління персоналом [4, с. 24–35].

Однак підходи до управління персоналом, представлені в наукових теоріях про управління, є досить узагальненими, необхідно більш системно розкрити методичні підвалини дослідження особливостей управління людиною в організації в ученнях дослідників різних наукових шкіл управління.

Як відомо, перші розробки теорії управління персоналом були здійснені Фредеріком-Вінслоу Тейлором наприкінці XIX – початку XX ст. Автор книги «Принципи наукового управління» та його послідовники Генрі Гант, Френк та Ліліан Гілбрет започаткували класичну школу управління, головними

Аналіз постулатів наукових шкіл у сфері технологій управління

Підхід до управління	
Найменування теорії управління	
Школа управління, представники наукової школи	
Основні ідеї та постулати наукової школи	
Економічний підхід до управління	
Класичні теорії управління	
Школа наукового управління (Ф. Тейлор, Г. Гант, Ф. та Л. Гілбрет)	Школа адміністративного управління (А. Файоль, Л. Урвік, Г. Емерсон, Л. Г'юлік, М. Вебер)
Створення чіткого механізму організації управління персоналом. Людина визначається як придаток машини, позбавлена специфічних особливостей та характеристик	Формування організаційного підходу до управління персоналом. Людина розглядається через призму посади, центром управління є адміністративний механізм
Органічний підхід до управління	
Теорія людських відносин	
Школа соціально-психологічного управління (Е. Мейо, М. Фолетт, Д. Домма, Р. Блейк, Г. Мюнстерберг)	
Управління персоналом повинно базуватися на врахуванні сподівань людей та міжособистісних відносин, що склалися між ними. Найманому робітникові надається статус партнера у взаєминах із менеджером і власником підприємства	
Гуманістичний підхід до управління	
Теорія управління людськими ресурсами	
Школа поведінкових наук (А. Маслоу, Д. Мак-Клелланд, Д. Мак-Грегор, Ф. Герцберг, К. Альдерфер)	
Основне завдання управління персоналом зводилося до правильного застосування науки про поведінку, що сприяє підвищенню ефективності як окремого працівника, так і організації у цілому. Людина характеризується як найважливіший ресурс виробництва з притаманними їй індивідуальними потребами, які формують її трудову поведінку	

постулатами якої стали контроль, порядок і дотримання формальних умов праці, а об'єктом управління – аналіз змісту праці та її компонентів [5].

Принципами управління персоналом, відповідно до учень представників цієї школи, були: науковий добір працівників на відповідні професії; використання раціональних прийомів і методів праці; регламентація трудових процесів та контроль над їх виконанням; індивідуальна відповідальність працівника за виконання виробничих завдань; автократичний стиль управління; організація та нормування праці. Анрі Файоль у роботі «Загальне й промислове управління» (1916 р.) віддає перевагу адміністративній функції управління, оскільки «управляти – означає передбачати, організовувати, розпоряджатися, координувати і контролювати» [22, с. 12].

Основні положення представників напряму класичної школи управління у сфері управління персоналом, однак на відміну від інших із виокремленням виключно поведінкового аспекту управління, відображено в табл. 2.

Слід відзначити, що ідеї Ф.-В. Тейлора та А. Файоля мають деякі спільні постулати, зокрема праця переважній більшості людей неприємна; досягнення економічних результатів пов'язане із задоволенням потреб працівників; прибуток важливіший за характер виконуваної роботи; лише незначна частина людей може і хоче виконувати відповідальну роботу. Німецький соціолог Макс Вебер є теоретиком орга-

нізаційного підходу до управління персоналом, адже на основі концепції ідеально формалізованої організації обґрунтовує необхідність спеціалізації, ієрархії та управління організаціями [5].

Отже, Ф.-В. Тейлор, А. Файоль та М. Вебер розглядали людину через призму посади, а центром управління вважали принципи, методи, функції, повноваження, адміністративного механізму. На нашу думку, ґрунтовним надбанням класичної школи управління є, по-перше, створення універсальних принципів управління персоналом, орієнтованих на раціоналізацію виробництва та трудової діяльності, по-друге, виокремлення як об'єкта дослідження праці людини, структурних елементів організації праці, безпосереднього процесу управління персоналом, по-третє, встановлення чіткої регламентованості міжособистісних й міжгрупових відносин за рівнями відповідальності індивіда в трудовому колективі. У 30–50-ті роки ХХ ст. набула поширення концепція школи людських відносин, яку презентували Елтон Мейо, Мері-Паркер Фолетт, Гуго Мюнстерберг (табл. 3).

Ця концепція сприяла активізації дослідження людського чинника в організації, виявленню впливу суб'єктивного відношення працівників до своєї роботи [6, с. 40]. Особлива заслуга в створенні теорії людських взаємин належить Е. Мейо. На думку вченого, підприємство потрібно розглядати не тільки як технічне середовище, а й як упорядковану сукуп-

Таблиця 2

**Конструктивні ідеї представників школи наукового управління
в аспекті поведінкових технологій управління персоналом**

Представники наукової школи	Основні положення наукового вчення про управління поведінкою персоналу
Фредерік-Вінслоу Тейлор	Нормалізація прийомів і умов праці. Спеціалізація функцій у виробництві, тобто виконання кожним працівником тільки тієї роботи, до якої у нього є найбільші здібності. Добір працівників на основі певних ознак, їх навчання й тренування. Точні інструкції кожному працівникові. Спеціальна підготовка працівників (відокремлення адміністративної роботи від виконавчої, введення інституту майстрів, що здійснюють керівництво робітниками). Облік і контроль усіх видів робіт. Спроба забезпечити співробітництво адміністрації і працівників.
Анрі Файоль	Функціональний розподіл праці, дисципліна трудової діяльності, єдність поділу праці, підпорядкування приватних інтересів працівника загальним інтересам організації, справедлива винагорода за працю, ієрархія у розподілі влади в організації. Особлива увага приділялась таким елементам управління: передбачення, організація, розпорядження, координування, контроль.
Макс Вебер	Розподіл праці, за якого влада й відповідальність чітко визначені для кожного працівника. Розподіл посад відповідно до ієрархії влади. Відбір робітників організації відповідно до їх кваліфікації. Посадові особи призначаються, а не вибираються. Адміністративні посадові особи не є власниками компанії, у якій працюють. Посадові особи працюють за фіксовану заробітну плату. Всі члени організації підпорядковуються єдиним правилам, які є «безособовими», але визначають дисципліну, контроль і регламентують діяльність.

Таблиця 3

**Конструктивні ідеї представників школи людських відносин
в аспекті поведінкових технологій управління персоналом**

Представники наукової школи	Основні положення наукового вчення про управління поведінкою персоналу
Елтон Мейо	Праця, яка виконана робітником, визначається не стільки його фізичними можливостями, скільки груповими нормами. Найважливішими елементами ефективного управління персоналом є розвиток системи бесід із робітниками, системи взаємних зв'язків та інформації. Працівник працюватиме більш продуктивно, якщо задовольнити його певні соціальні й психологічні потреби. Зрозуміти поведінку людини неможливо без урахування психологічних і емоційних чинників.
Мері-Паркер Фолетт	Підкреслено важливість вивчення сфери людських взаємин в організації та соціально-психологічних відносин у невеликих групах. Конфлікт у трудових колективах за деяких умов може бути і конструктивним. Сформовано ідею гармонії праці й капіталу, що досягається за умови правильної мотивації і врахування інтересів усіх зацікавлених сторін у системі «праця – капітал». Менеджер повинен управляти відповідно до ситуації, а не до того, що запропоновано функцією управління.
Гуго Мюнстерберг	Менеджер зобов'язаний управляти насамперед людьми, а не машинами. Визначено основні принципи, відповідно до яких слід відбирати людей на керівні посади. Сформовано методологічні підвалини підготовки перших у світі промислових психологів на замовлення підприємств.

ність людей [7, с. 83–90]. У процесі своєї трудової діяльності людина на робочому місці керується не тільки економічними мотивами, а й іншими поведінковими чинниками, які не можна не враховувати під час визначення методів і способів управління персоналом на підприємстві.

М. Фоллетт та Г. Мюнстерберг виступають творцями нової школи наук про поведінку людини. Великий інтерес учені у своїх дослідженнях приділяли застосуванню соціально-психологічних методів до управління персоналом, підкреслювали важливість гуманізації процесу управління [5; 7].

Таким чином, саме представниками школи людських відносин було введено поняття людського чинника як важливого об'єкту управління. Цей напрям

заперечував погляд на людину як на *homo economicus* (людину економічну). Згідно з постулатами даної школи, первинно людський чинник на підприємстві визначає його ефективність функціонування, тому будь-які витрати на персонал необхідно розглядати як інвестиції в активи компанії, які слід правильно використовувати в майбутньому.

У 1950-х роках школа людських відносин трансформувалася в школу «поведінкових наук», або біхевіористську, увага вчених якої повністю сконцентрувалася на поведінці працівників в організації, на підвищенні ефективності трудової діяльності окремого працівника у виробничому колективі (табл. 4). Найвідомішими представники цього напрямку є Абрахам Маслоу, Девід Мак-Клелланд, Дуглас

**Конструктивні ідеї представників школи поведінкових наук
в аспекті поведінкових технологій управління персоналом**

Представники наукової школи	Основні положення наукового вчення про управління поведінкою персоналу
Абрахам Маслоу	Людина має складну структуру ієрархічно впорядкованих потреб. Розроблено теорію потреб – «піраміду потреб». Сформовано психологічну теорію мотивації на основі класифікації людських потреб за ступенем їх важливості. Менеджер повинен виявляти потреби людини відповідно до «піраміди потреб» і використовувати відповідні методи мотивації.
Дуглас Мак-Грегор	Визначено два типи управління, що відбивають два типи працівників (теорії «Х» і «У», де «Х» – наймані працівники, «У» – власники). Повага бажань будь-якого індивіда, який самостійно відповідає за результати своєї праці. Згідно з постулатами теорії Y, персонал хоче пишатися результатами своєї діяльності, тому уникає неосмисленої праці. Для посилення мотивації працівників принципове значення має повага до них, а також делегування їм повноважень з організації своєї роботи.
Девід Мак-Клелланд	Людам властива потреба у владі, досягненнях та визнанні, причому найважливішою є потреба в досягненнях. Потреба у владі проявляється як бажання впливати на інших людей, вона не обов'язково є свідченням кар'єристських прагнень індивіда. Прагнення до досягнень є достатньо стабільною схильністю до здобуття високих результатів діяльності.
Фредерік Герцберг	Виділено два типи чинників, які впливають на ставлення людини до праці: чинники «гігієни» (пов'язані з навколишнім середовищем, в якому здійснюється робота) та чинники «мотивації» (пов'язані із самим характером і сутністю роботи). Якщо працівники будуть відчувати, що робота вимагає від них деяких зусиль, напруги, це змусить їх виконувати її ретельніше. Наявність тільки гігієнічних чинників не дає розвинути почуття незадоволеності роботою у працівника. На формування трудової поведінки працівника активно впливають як чинники гігієни, так і чинники мотивації. Для того щоб ефективно мотивувати, керівник повинен досконало вивчити особливості трудової діяльності підлеглих.
Роберт Лайкерт	Вирішення людських проблем має безпосереднє відношення до економічних результатів організації. Тимчасова продуктивність є результатом примусу, а постійна – наслідком переконаності персоналу в необхідності продуктивної праці. Кожна людина прагне відчувати певну відповідальність за результати своєї трудової діяльності. Визначено базові системи стилю керівництва в організації: експлуаторсько-авторитарний, прихильно-авторитарний, консультативно-демократичний, партисипативно-демократичний.

Мак-Грегор, Фредерік Герцберг, Роберт Лайкерт. Одним із перших розуміння поведінкових технологій активізації трудової діяльності обґрунтував А. Маслоу, який досить влучно визначив основні «генератори» продуктивної праці.

Так, активізація діяльності працівника відбувається внаслідок усвідомлення нею незадоволеності наступного (вищого) рівня потреб, який настає після задоволення потреб попереднього (нижчого) рівня.

Великий внесок у збагачення сутності управління персоналом поведінковими елементами зробили Д. Мак-Грегор та Д. Мак-Клелланд, які виділяють різні підходи до управління залежно від домінування певної групи потреб у працівника. Д. Мак-Клелланд концентрує увагу на індивідуальному підході до управління поведінкою працівника в межах його робочого місця [8, с. 55–60].

Працівники з високорозвиненою потребою у досягненнях спроможні повністю взяти на себе особисту відповідальність за результати своєї трудової діяльності, але їм вимагають, відповідно, належних умов для їхньої праці, достатніх повноважень у вирішенні поставлених завдань, регулярного заохочення відповідно до досягнутих результатів. Учення Д. Мак-Клелланда є актуальними і сьогодні, адже, визначаючи технології управління персоналом з

урахуванням поведінкового аспекту, потрібно неодмінно враховувати індивідуальний підхід до методів і засобів мотивації кожного працівника.

Ще одну модель мотиваційної технології, засновану на потребах, розробив Ф. Герцберг. Він уважав, що для підвищення результативності трудової діяльності визначальними є чинники мотивації, тому менеджери повинні зосереджуватися на пошуку індивідуальних поведінкових джерел мотивації безпосередньо для кожного суб'єкта праці [9, с. 231–233]. Науку про поведінку персоналу продовжував розвивати і Р. Лайкерт [10, с. 175–181], який стверджував, що для досягнення високої продуктивності праці кожна організація повинна оптимально використовувати відповідні стилі управління персоналом: експлуаторсько-авторитарний, прихильно-авторитарний, консультативно-демократичний чи партисипативно-демократичний.

Отже, на нашу думку, представниками поведінкової школи були значно розширено сферу дослідження поведінки працівника на підприємстві, визначено основні підвалини ефективного управління трудовою поведінкою, зокрема виокремлено індивідуальну відповідальність як обов'язкову умову підвищення продуктивності праці; надання з боку керівництва допомоги працівнику в усвідом-

ленні своїх власних можливостей для особистого самовиявлення в процесі праці; розкриття індивідуального професійного та особистісного потенціалу працівників; застосування диференційованих прийомів управління персоналом для підвищення ступеня задоволення потреб індивідів; формування оптимального шляху розв'язання проблем успішного управління «від ефективності працівника – до ефективності організації».

У вітчизняному менеджменті на початку XX ст. сформувалися два наукові напрями: організаційно-технічний (А.А. Богданов, А.К. Гастєв, О.А. Єрманський) та соціального управління (П.М. Керженцев, А. Вітке та Ф.Р. Дунаєвський) (табл. 5). Тож зазначимо, що наукові основи поведінкових технологій управління персоналом розвивалися як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Так, у 1873 р. на Всесвітній торговельній виставці у Відні здобула «Медаль успіху» методика раціоналізації трудових процесів, розроблена у Московському вищому технічному училищі (аналогічна розроблена Ф. Тейлором лише в 1916 р.) [11, с. 489].

А.К. Гастєвим було створено основи технологій індивідуалізованого управління трудовою діяльністю персоналу в 20-х роках XX ст. (тоді як теорія «людських відносин в управлінні» Е. Мейо набула розвитку лише в 30–40-х роках XX ст.). Концепція вузької бази зводиться до того, що «робітник, який управляє верстатом, є директором підприємства, яке відомо під ім'ям верстату» [12, с. 40–45]. Пізніше під керівництвом А.К. Гастєва співробітники Центрального інституту праці сформували концепцію трудових установок, складовими елементами якої були теорія трудових рухів у виробничому процесі, організація робочого місця та управлінських процесів, методика раціонального виробничого навчання.

60-ті роки XX ст. є періодом розвитку концепції управління трудовими ресурсами, в основі якої – виокремлення трудового ресурсу як найважливішого чинника виробництва. Сутність цієї теорії проявляється в таких особливостях: зосередження уваги на значимості людських ресурсів, вартість яких на відміну від усіх інших видів ресурсів – матеріальних, фінансових, інформаційних, у процесі використання

Таблиця 5

**Конструктивні ідеї представників вітчизняного менеджменту
в аспекті поведінкових технологій управління персоналом**

Представники наукового напрямку	Основні положення наукового вчення про управління поведінкою персоналу
Організаційно-технічна концепція управління трудовою діяльністю персоналу	
А.А. Богданов (Малиновський) (1873–1920 рр.)	Розроблено принципи науки про закони організації, що діють у техніці (організація речей), у політиці (організація ідей) та в економіці (організація людей). Регулювання управлінських процесів в організації більшою мірою визначається законами організації речей і в меншій – законами організації людей.
О.А. Єрманський (1866–1941 рр.)	Розроблено методологію раціоналізації великого машинного виробництва. За умов гармонійного поєднання матеріальних й особистісних елементів виробництва вони підсилюють один одного та реалізують закон організаційної суми. Сформульовано головний принцип теорії раціонального управління – принцип фізіологічного оптимуму, в основі якого лежить зіставлення витраченої енергії й отриманого ефекту, виражене у вигляді коефіцієнту раціональності.
А.К. Гастєв (1882–1941 рр.)	Роботу з наукової організації праці на виробництві потрібно розпочинати з окремої людини, незалежно від того керівник це або робітник. Праця будь-якого працівника може бути розкладена на окремі операції, які легко піддаються регулюванню (як і операції, що здійснюють машини).
Соціальна концепція управління трудовою діяльністю персоналу	
П.М. Керженцева (Лебедева) (1881–1940 рр.)	У науковій організації праці виділено три елементи: праця, виробництво й управління. Найбільш раціональними методами виконання управлінських дій є формування організаційних структур, розподіл обов'язків, планування, облік, добір і використання кадрів, підтримка дисципліни. Основними принципами управління трудовою діяльністю персоналу є встановлення мети і завдань, вибір форми організації праці, облік і контроль, координацію використання людських і матеріальних ресурсів.
Н.А. Вітке (1889–1920 рр.)	Розподілено методи управління людьми. Управління – це процес, що поєднує систему соціально-трудових відносин і реальну діяльність, у якій ці відносини втілюються. Основою управління персоналом є соціально-психологічні засоби маніпулювання індивідом в організації.
Ф.Р. Дунаєвський (1887–1960 рр.)	Розвиток виробництва (створення великих підприємств, об'єднань) призводить до катастрофічного зростання проміжної ланки керівних органів між вищими і низовими рівнями, що стає причиною формування інформаційного вакууму між центром (управлінською ланкою) і периферією (робітниками). Розроблено теорію адміністративної ємності – здатність керувати певною кількістю підлеглих, забезпечуючи належний контроль над їхньою трудовою діяльністю. Обґрунтовано методику професійного відбору й оптимального розміщення людей на відповідні робочі місця в межах підприємства.

не зменшується, а навпаки, невинно зростає завдяки підвищенню кваліфікації, освітньо-кваліфікаційного рівня, зростанню практичного виробничого досвіду індивіда внаслідок якісного та своєчасного виконання виробничих завдань; надання допомоги працівникам в усвідомленні власних можливостей щодо реалізації поведінкових особистісних, професійно-кваліфікаційних та ділових здібностей до праці.

У сучасній теорії управління виділяють окремі напрями технологій управління персоналом на підприємстві (рис. 1).

Управління людськими ресурсами в XXI ст. виступає як стратегічно важливий складник ефективного управління підприємством. Тобто основними складниками формування технологій управління персоналом на підприємстві є: економіка персоналу, яка представляє I рівень управління людьми, який спрямований на реєстрацію й оцінку персоналу в якіс-

ному й кількісному відношенні; економіка праці, що формує II рівень управління людьми, передбачає формування оперативних, тактичних і стратегічних даних щодо персоналу, необхідних для ефективного функціонування всієї системи управління та управління персоналом, що представляє найвищий III рівень управління людьми, який об'єднує у собі сукупність усіх організаційно-економічних, соціально-психологічних, адміністративно-управлінських методів управління, які забезпечують ефективність трудової діяльності і сприяють досягненню цілей підприємства.

Таким чином, еволюція вищенаведених підходів та шкіл управління свідчить про переосмислення місця людини в організації, зростання ролі особистості працівника з його потребами, здібностями, вміннями, певною трудовою поведінкою. Поведінкові технології управління персоналом також дають

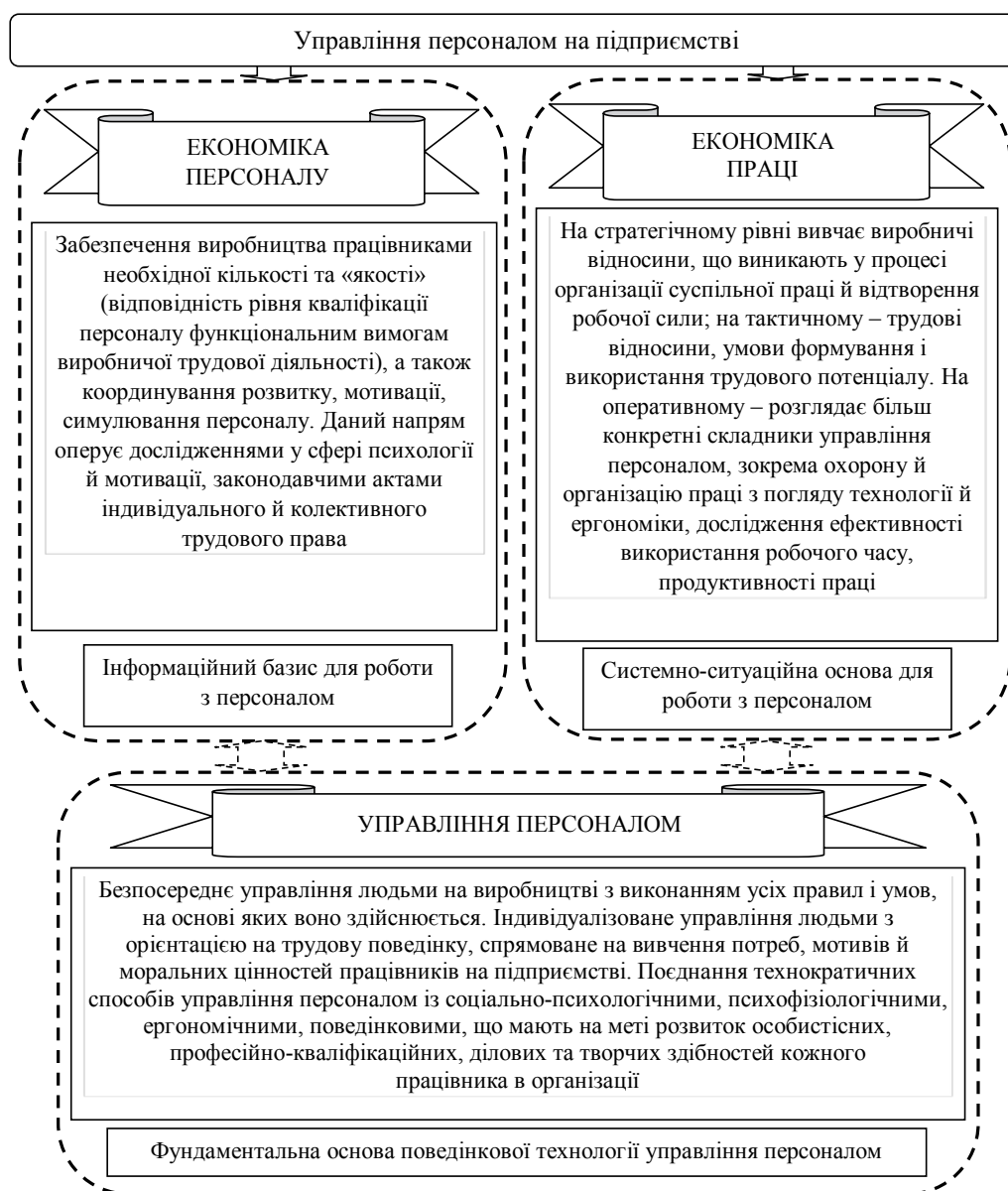


Рис. 1. Розвиток технологій управління персоналом на підприємстві

змогу виявити, використати і розвинути приховані можливості підприємства і потенціал працівників. Саме тому їх упровадження має стати невід'ємним складником економічної стратегії розвитку будь-якого українського промислового підприємства.

Висновки. Отже, використання поведінкових технологій управління персоналом є об'єктивно

необхідним для підвищення ефективності формування та розвитку трудового потенціалу підприємства, а також його конкурентоздатності, тому українським менеджерам із персоналу варто активніше використовувати нові поведінкові методи управління, вивчаючи досвід своїх колег з інших країн.

Список літератури:

1. Лели Ю.Г. Сучасні системи управління персоналом та їх вплив на ефективність роботи підприємства. *Електронний інституціональний депозитарій Приазовського державного технічного університету*. URL: <http://eir.pstu.edu/> (дата звернення: 20.11.2018).
2. Иванкина Л.И. Управление персоналом: учеб. пособ. Томск: Томский политех. ун-т, 2009. 190 с.
3. Мажник Л.О. Стратегічний розвиток технології управління персоналом підприємства. *Управління розвитком*. 2011. № 22. С. 95–96.
4. Ткаченко А.М., Морщенко Т.С. Стратегічні напрямки удосконалення управління персоналом: монографія. Запоріжжя: ЗДІА, 2008. 234 с.
5. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Емерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. Москва: Республика, 1992. 351 с.
6. Ромашов О.В., Ромашова Л.О. Социология и психология управления: учеб. пособ. для вузов. Москва: Экзамен, 2002. 512 с.
7. Шлендер П.Э. Управление персоналом: учеб. пособ. для студ. вузов. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 320 с.
8. Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента. Санкт-Петербург: Питер, 2004. 368 с.
9. Кочеткова А.И. Введение в организационное поведение и организационное моделирование: учеб. пособ. Москва: Дело, 2003. 944 с.
10. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами; пер. с англ. С.К. Мордовина; 8-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 832 с.
11. Десслер Г. Управление персоналом; пер. с 9-го англ. изд. Д.П. Коньковой; под общ. ред. И.М. Степнова. Москва: Бином. Лаборатория знаний, 2004. 799 с.
12. История экономических учений: учеб. для вузов / под ред. проф. В.С. Адвандзе, проф. А.С. Квасова. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 391 с.

УДК 339.3:339.5

Білоцерківський О.Б., к.т.н., доцент,
доцент кафедри комерційної, торговельної
та підприємницької діяльності
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

Білоцерківський О.Б. Антикризисное управление торговельным підприємством у сучасних економічних умовах України. Статтю присвячено аналізу сучасного стану торговельної галузі України та порівнянню її показників зі світовими тенденціями. Розглянуто структуру економіки України за різними показниками. Визначено структуру експорту-імпорту товарів і послуг в Україні. Здійснено огляд підходів вітчизняних та зарубіжних учених до визначення поняття «антикризове управління підприємством». Запропоновано авторське трактування цього поняття.

Ключові слова: антикризове управління, торговельне підприємство, структура економіки України, торговельна галузь, експорт-імпорт товарів і послуг.

Белоцерковский А.Б. Антикризисное управление торговым предприятием в современных экономических условиях Украины. Статья посвящена анализу современного состояния торговой отрасли Украины и сравнению ее показателей с мировыми тенденциями. Рассмотрена структура экономики Украины по разным показателям. Определена структура экспорта-импорта товаров и услуг в Украине. Осуществлен обзор подходов отечественных и зарубежных ученых к определению понятия

«антикризисное управление предприятием». Предложена авторская трактовка этого понятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, торговое предприятие, структура экономики Украины, торговая отрасль, экспорт-импорт товаров и услуг.

Bilotserkiivskiy O.B. Anti-crisis management of the trade enterprise in modern economic conditions of Ukraine. The article deals with the analysis of the current state of Ukraine's trade sector and the comparison of its indicators with world tendencies. The structure of the Ukrainian economy according to different indicators is considered. The structure of export-import of goods and services in Ukraine is determined. An overview of the domestic and foreign scientist's approaches to the definition of the concept "anti-crisis management of the trade enterprise" was reviewed. The author's interpretation of this concept is proposed.

Keywords: anti-crisis management, trade enterprise, structure of the economy of Ukraine, trade industry, export-import of goods and services.

Постановка проблеми. Торговельне підприємство в процесі господарювання взаємодіє з виробниками, постачальниками, споживачами, органами місцевої влади тощо, має свій потенціал та цикли розвитку, які не завжди співпадають із циклами розвитку економіки у цілому. Природний розвиток підприємства характеризується змінами у його функціонуванні, технології, асортименті реалізованої продукції, кадровому складі тощо. Якщо зміни негативні, то підприємство входить у кризовий стан, тому антикризове управління торговельними підприємствами є однією з головних проблем економіки і законодавства не тільки економічно розвинених країн, а й України. У зв'язку із цим актуальними є питання аналізу сучасного стану торговельної галузі України та порівняння її показників зі світовими тенденціями, огляд підходів вітчизняних та зарубіжних учених до визначення поняття «антикризове управління підприємством» та їх авторське доопрацювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження антикризового управління підприємствами зробили такі провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, як Дж. Банді, І.О. Бланк, Д.І. Бойко, В.І. Борзенко, О.А. Карпенко, С.К. Рамазанов, І.А. Саратова, А. Староста, А.М. Ткаченко та ін. Ці автори вкладали в антикризове управління різний зміст, розгляда-

ючи його як систему управління або тип управління, як розроблення та реалізацію заходів, як процес. Отже, спостерігається неоднозначність підходів вітчизняних і зарубіжних учених до визначення цього поняття, що й потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану торговельної галузі України та порівняння її показників зі світовими тенденціями; огляд підходів вітчизняних та зарубіжних учених до визначення поняття «антикризове управління підприємством» та їх авторське доопрацювання.

Виклад основних результатів. Аналіз сучасного стану торговельної галузі України почнемо з розгляду структури економіки України в 2017 р. за такими показниками: кількість суб'єктів господарювання; кількість зайнятих працівників; кількість найманих працівників; обсяг реалізованої продукції (табл. 1) [1]. Як показують результати табл. 1, торгівля дійсно є провідною галуззю народного господарства України, займаючи у структурі економіки перше місце за кількістю суб'єктів господарювання (46,4%) та обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) (39,6%) і друге місце після промисловості за кількістю зайнятих (27%) і найманих (22%) працівників.

Визначимо структуру експорту-імпорту товарів і послуг в Україні за 2017 р. і порівняємо її зі сві-

Таблиця 1

Структура економіки України в 2017 р.

Види економічної діяльності	Питома вага за показниками, %			
	кількість суб'єктів господарювання	кількість зайнятих працівників	кількість найманих працівників	обсяг реалізованої продукції
сільське, лісове та рибне господарство	4,24	7,69	8,56	5,52
промисловість	6,86	28,22	33,45	33,81
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	46,41	26,88	21,72	39,58
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,31	10,89	12,18	5,66
інформація та телекомунікації	8,14	3,66	2,48	2,56
операції з нерухомим майном	5,02	2,81	2,49	1,43
професійна, наукова та технічна діяльність	6,73	3,69	3,05	3,85
інші види діяльності	17,29	16,16	16,07	7,59
Усього	100	100	100	100

Джерело: розраховано автором за [1]

товими тенденціями (табл. 2) [2]. Дані табл. 2 свідчать, що в експорті товарів з України перше місце (46,3%) займає торгівля промисловими товарами, друге – сільськогосподарською продукцією (44%), третє – паливом і видобувною продукцією (9,2%). Така структура вітчизняної торгівлі за винятком енергоносіїв відповідає структурі світової торгівлі [3, с. 13]: промислові товари – 70%, паливо і видобувна продукція – 16%, сільськогосподарська продукція – 10%. У товарному імпорті України теж переважають промислові товари (66%), паливо і видобувна продукція (22,6%), сільськогосподарська продукція (10,9%). Звісно, Україна з 2014 р. потерпає від нестачі енергоносіїв через російську анексію Криму та окупацію Донбасу, адже були втрачені перспективні родовища нафти і газу на шельфі Чорного та Азовського морів, під контроль сепаратистів потрапили всі антрацитові шахти, тому країна була змушена купувати енергоносії за кордоном.

В експорті послугами переважають транспортні послуги (42,6%), інші комерційні послуги (36,4%), послуги, пов'язані з товарами (11,8%), подорожі (9,2%). Навпаки, структура імпорту України кардинально відрізняється від її експорту: тут переважають подорожі (57,4%), інші комерційні послуги (23,6%), транспорт (18,4%). У світовому ж експорті та імпорті послуг перше місце займають інші комерційні послуги, друге – подорожі, третє – транспорт [4, с. 13]. Отже, товарооборот України за деяким винятком нагадує світовий, тому торговельна галузь країни розвивається в контексті світових тенденцій.

Таким чином, зовнішня та внутрішня торгівля товарами і послугами має велике значення для економіки України, забезпечуючи левову частку надходжень до державного бюджету.

Проте українські підприємства змушені працювати у кризових умовах, пов'язаних із негативним впливом зовнішніх і внутрішніх чинників: анексією Криму; втратою близько 20% промислового потенціалу та паливно-енергетичних ресурсів через окупацію частини Донбасу і триваючий збройний кон-

флікт; розривом традиційних економічних зв'язків із Росією та переорієнтацією на ринки Євросоюзу з високими вимогами до якості продукції; блокадою азовських портів України і т. д., що й зумовлює необхідність застосування антикризового управління підприємствами.

Виходячи із цього, проаналізуємо підходи вітчизняних та зарубіжних учених до визначення поняття «антикризове управління підприємством». Аналіз показує неоднозначність у трактуванні цього визначення. З одного боку, антикризове управління визначають як систему управління, що має комплексний характер. Так, Д.І. Бойко, М.М. Лузановою воно розглядається як «...система управління, що має комплексний характер та спрямована на попередження, запобігання кризовим явищам і виявлення причин кризи, виду, стадії та закономірностей її протікання, можливих сценаріїв розвитку, інструментів щодо виходу з неї для подальшого функціонування підприємства» [5, с. 363]. Аналогічної думки дотримуються С.К. Рамазанов, Г.О. Надьон, О.П. Степаненко та Л.А. Тимашова [6, с. 27]. З іншого боку, антикризове управління трактується як управління або тип управління. Так, на думку А.М. Ткаченка та С.В. Теліна, «...антикризове управління – постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладено систему методів та принципів розроблення та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення життєздатності підприємства та недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта» [7, с. 122]. О.А. Карпенко вважає антикризове управління «...типом управління, здатним передбачити кризи і запобігати їм, пом'якшувати їх перебіг, ліквідовувати негативні наслідки та перетворювати їх на позитивні зміни, є найважливішим чинником розвитку економіки і менеджменту» [8, с. 70]. З визначеннями [5–8] можна посперечатися, оскільки, на думку автора,

Таблиця 2

Структура експорту-імпорту товарів і послуг в Україні за 2017 р.

Категорія	Експорт, %	Імпорт, %
Товари		
Промислові товари	46,3	66,1
Паливо та видобувна продукція	9,2	22,6
Сільськогосподарські продукти	44	10,9
Інші	0,6	0,5
Усього	100	100
Послуги		
Послуги, пов'язані з товарами	11,8	0,6
Транспорт	42,6	18,4
Подорожі	9,2	57,4
Інші комерційні послуги	36,4	23,6
Усього	100	100

підприємство у подоланні кризи повинне спиратися не тільки на власні ресурси.

І.О. Бланк [9] та І.А. Сараєва [10] ототожнюють антикризове управління з його метою. Зокрема, І.О. Бланк вважає, що «...антикризове управління – це розроблення та реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності й відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, яка забезпечує його вихід із кризового фінансового стану» [9, с. 271]. На думку автора, подібне визначення є не зовсім коректним, адже це дещо спрощує його зміст і звужує сферу застосування. Ще однією точкою зору є трактування антикризового управління як процесу. Такої думки дотримуються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Так, В.І. Борзенко визначає антикризове управління як «...процес застосування форм, методів і процедур, спрямованих на ефективну взаємодію структурних підрозділів підприємства між собою та зовнішнім середовищем, із метою створення умов для подолання негативних тенденцій у діяльності господарюючого суб'єкта в короткостроковій перспективі та сприяючих соціально-економічному оздоровленню його фінансово-господарської діяльності» [11, с. 82]. Такої ж думки дотримуються Дж. Банді, М.Д. Пфаррер та ін.: «... управління кризою – це процес, за допомогою якого організація має справу з руйнівною та несподіваною подією, яка загрожує завдати шкоди організації чи її зацікавленим сторонам» [12]. А. Староста конкретизує складники антикризового управління як процес, виділяючи в ньому чотири послідовні етапи: запобігання кризі, підготовка до кризи, реагування на кризу з боку бізнесу та реконструкція (оцінка застосованих антикризових заходів)» [13, с. 256].

На думку автора, визначення антикризового управління як процесу є найбільш універсальним. Уважаємо, що у визначеннях антикризового управління як управління або його типу [7; 8] їх слід замінити на процес управління.

Таким чином, антикризове управління торговельним підприємством можна трактувати як процес, тобто сукупність послідовності таких дій: запобігання кризі; підготовка до кризи; реагування на кризу з боку підприємства; оцінка застосованих антикризових заходів для досягнення стабільного та успішного господарювання торговельного підприємства і його стійкого розвитку.

Висновки. Торгівля є провідною галуззю народного господарства України, займаючи у структурі економіки перше місце за кількістю суб'єктів господарювання (46,4%) та обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) (39,6%) і друге місце після промисловості за кількістю зайнятих (27%) і найманих (22%) працівників.

У структурі товарного експорту України перше місце (46,3%) займає торгівля промисловими товарами, друге – сільськогосподарською продукцією (44%), третє – паливом і видобувною продукцією (9,2%), що за винятком енергоносіїв відповідає структурі світової торгівлі. У товарному імпорті України теж переважають промислові товари (66%), паливо і видобувна продукція (22,6%), сільськогосподарська продукція (10,9%). В експорті послугами переважають транспортні послуги (42,6%), інші комерційні послуги (36,4%), послуги, пов'язані з товарами (11,8%), подорожі (9,2%). Навпаки, структура імпорту послугами кардинально відрізняється від її експорту: тут переважають подорожі (57,4%), інші комерційні послуги (23,6%), транспорт (18,4%). У світовому ж експорті та імпорті послуг перше місце займають інші комерційні послуги, друге – подорожі, третє – транспорт. Таким чином, зовнішня та внутрішня торгівля товарами і послугами має велике значення для економіки України, забезпечуючи левову частку надходжень до державного бюджету.

Антикризове управління торговельним підприємством можна розглядати з різних боків: як систему управління [5; 6]; як управління [7] або тип управління [8]; як розроблення та реалізацію заходів [9; 10]; як процес [11–13]. Визначення [5; 6] є суперечливими, оскільки, на думку автора, підприємство у подоланні кризи повинно спиратися не тільки на власні ресурси. Те ж саме стосується ототожнення визначення антикризового управління з його метою [9; 10]. Найбільш універсальним, на думку автора, є визначення антикризового управління як процесу [11–13]. Автором запропоновано трактувати антикризове управління торговельним підприємством як процес, тобто сукупність послідовності таких дій: запобігання кризі; підготовка до кризи; реагування на кризу з боку підприємства; оцінка застосованих антикризових заходів для досягнення стабільного, успішного господарювання торговельного підприємства та його стійкого розвитку.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Trade Profiles 2018. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/trade_profiles18_e.htm (дата звернення: 14.11.2018).
3. World Trade Statistical Review 2018. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf (дата звернення: 14.11.2018).
4. Білоцерківський О.Б. Туристичні послуги як важливий аспект міжнародної торгівлі. *Інтелект XXI*. 2018. № 2. С. 12–15.
5. Бойко Д.І., Лузанова М.М. Антикризове управління діяльністю торговельного підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 42. С. 361–363.

6. Інноваційні технології антикризового управління економічними системами: монографія / С.К. Рамазанов, Г.О. Надьон, О.П. Степаненко та ін.; за ред. проф. С.К. Рамазанова. Луганськ – Київ: СЛУ ім. В. Даля, 2009. 480 с.
7. Ткаченко А.М., Телін С.В. Антикризове управління як один із напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 3(21). С. 122–124.
8. Карпенко О.А. Основи антикризового управління: навч.-метод. посіб. Київ: НАДУ, 2006. 208 с.
9. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. Киев: Эльга; Ника-Центр, 2004. 656 с.
10. Сараева И.А. К вопросу о сущности антикризисного управления предприятием. *Символ науки*. 2016. № 11–1. С. 165–167.
11. Борзенко В.І. Антикризове управління: навч. посіб. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2016. 232 с.
12. Bundy J., Pfarrer M.D., Short C.E., Coombs W.T. Crises and crisis management: Integration, interpretation, and research development. *Journal of Management*. 2017. Vol. 43(6). P. 1661–1692.
13. Starosta A. Anti-crisis Management Strategies. The case of companies in the Greater Poland Voivodeship. *Management*. 2014. Vol. 18. № 1. P. 255–266.

УДК 330.131.7

Герасименко О.М., к.е.н., докторант
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ТА ПРОГРАМНИХ МЕТОДИК ІДЕНТИФІКАЦІЇ, АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ РИЗИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Герасименко О.М. Порівняльний аналіз методів та програмних методик ідентифікації, аналізу та оцінки ризиків у забезпеченні економічної безпеки підприємства. У статті досліджено методи ідентифікації, аналізу та оцінки ризиків згідно з міжнародними стандартами з ризик-менеджменту. Здійснено визначення методів обробки ризиків та можливість їх використання на тому чи іншому етапі роботи з ризиками. Розглянуто загальний підхід до прийняття рішення щодо обробки ризику згідно з ІЕС/ISO 31010, що можна поділити на три діапазони. Проведено порівняльну характеристику програмних засобів обробки ризику для різних підприємств. Проаналізовано суть програмних методик оцінки ризиків та основну їх характеристику.

Ключові слова: методи аналізу та оцінки, ризики, ризик-менеджмент, економічна безпека, обробка ризику, програмні засоби оцінки ризиків.

Герасименко Е.М. Сравнительный анализ методов и программных методик идентификации, анализа и оценки рисков в обеспечении экономической безопасности предприятия. В статье исследованы методы идентификации, анализа и оценки рисков согласно международным стандартам риск-менеджмента. Осуществлено определение методов обработки рисков и возможность их использования на том или ином этапе работы с рисками. Рассмотрен общий подход к принятию решения по обработке риска согласно IEC/ISO 31010, который можно разделить на три диапазона. Проведена сравнительная характеристика программных средств обработки риска для различных предприятий. Проанализированы суть программных методик оценки рисков и их основная характеристика.

Ключевые слова: методы анализа и оценки, риски, риск-менеджмент, экономическая безопасность, обработка риска, программные средства оценки рисков.

Herasymenko O.M. Comparative analysis of methods and software methods for identifying, analyzing and assessing risks in ensuring economic safety of the enterprise. The article analyzes the methods of identification, analysis and risk assessment in accordance with international risk management standards. The definition of methods of risk processing and the possibility of their use at one or another stage of work with risks. The author considers the general approach to risk decision making according to IEC / ISO 31010, which can be divided into three ranges. A comparative description of software tools for risk management for different enterprises is conducted. The essence of software methodologies for risk assessment and their main characteristics is analyzed.

Key words: methods of analysis and evaluation, risks, risk management, economic security, risk management, software risk assessment tools.

Постановка проблеми. Питання економічної безпеки сьогодні є одним із пріоритетних у державі. Забезпечення економічної стабільності та безпеки держави реалізується через стабілізацію суб'єктів господарської діяльності, що становлять економічне підґрунтя. В умовах геополітичної та економічної нестабільності реальний сектор економіки потерпає від безлічі економічних викликів, дестабілізуючих чинників, небезпек, загроз і ризиків. Для побудови ефективного господарюючого суб'єкта необхідно вчасно адаптовуватися до змінності зовнішнього та внутрішнього середовища з урахуванням інтересів стейкхолдерів. Реалізація забезпечення ризикоорієнтованого управління підприємства для забезпечення економічної безпеки підприємства на практиці здійснюється за допомогою низки методів та програмних засобів з обробки ризиків. Різні техніки, методи, методи та програмні засоби здатні допомогти реалізовувати на практиці процедури ідентифікації, аналізу та оцінки ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Віддаючи належне науковцям, результати досліджень яких сприяли становленню безпекознавства та ризик-менеджменту як сучасних галузей науки, доцільно зазначити, що нині відсутній теоретичний і апробований практично ризикоорієнтований підхід до управління економічною безпекою підприємств. У дослідженнях і публікаціях вітчизняних учених економіко-управлінський аспект забезпечення економічної безпеки підприємств має фрагментарний характер. Наявні наукові розробки переважно сфокусовані на технічних, інформаційних, силових аспектах забезпечення безпеки, а не на технологіях протидії ризикам та їх імовірним наслідкам.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у систематизації та узагальненні теоретичних даних щодо методів та програмних методик ідентифікації, аналізу та оцінки ризиків підприємств. Для досягнення поставленої мети необхідним є вирішення таких завдань: дослідження методик та підходів у практиці світового ризик-менеджменту; розгляд загального підходу до прийняття рішення щодо обробки ризику; проведення порівняльної характеристики програмних засобів обробки ризику.

Виклад основних результатів. Важливо, щоб форма, метод оцінки та її результат відповідали низці критеріїв: обґрунтованість та відповідність ситуації, представлення результатів у зручному для розуміння та способу обробки вигляді, забезпечення прозорості, відтворення та можливості перевірки. Вибираючи метод для обробки ризику, необхідно враховувати: кількісні та якісні цілі дослідження; ступінь деталізації роботи з ризиком; тип та обсяг аналізованих ризиків; потенційний розмір наслідків; рівень експертизи та необхідних ресурсів; доступність інформації та даних; потребу в майбутньому в модифікації/модернізації оцінки ризиків; будь-які регуляторні та договірні вимоги.

Ресурси та можливості, що можуть вплинути на вибір методу обробки ризику: навички, досвід, здатність та можливості групи, що займається обробкою ризику; обмеження за часом та іншими ресурсами; достатність бюджету, за необхідності потреба у зовнішніх ресурсах. Ризики можуть бути комплексними, як, наприклад, у складних системах, в яких досить часто необхідно оцінювати ризики всієї системи, ніж обробляти кожен компонент окремо, без урахування взаємодії. Непрямий вплив та залежність ризиків повинні бути зрозумілі, щоб забезпечити управління одного ризику без створення неприйнятної ситуації в іншому місці. Розуміння комплексного характеру ризику або сукупності ризиків підприємства є вирішальним під час вибору відповідних методів або технік оцінки ризику.

Таких методик та підходів у практиці світового ризик-менеджменту існує досить багато, розглянемо основні з них, що найбільш застосовні до практики оцінки ризиків вітчизняних підприємств (табл. 1).

Табл. 1 ілюструє методи аналізу та оцінки ризиків на підприємстві та їх застосовність на тому чи іншому етапі роботи з ризиками. Так, позначення SA означає рекомендацію даного методу до застосування, NA – неприйнятність використання методу на даному етапі та А – застосовність методу.

Існують такі ризики, які вимагають принципово індивідуального підходу до оцінки. Розглянуті методи пропонують як загальноприйняті, так і специфічні підходи до оцінки. Істотним приводом для вибору певного методу оцінки є профіль діяльності підприємства. Використання тільки одного методу в оцінці ризиків не дає повної, точної та достовірної інформації, саме тому пропонується застосовувати в сукупності й інші методи для прийняття найбільш ефективного та оптимального рішення.

Оцінка ризиків здійснюється, по-перше, з погляду їх повного впливу для тих ризиків, які є наявними, по-друге, з урахуванням нетто-впливу після застосування методів управління, тобто оцінка залишкових ризиків. Під час оцінки ризиків використовуються дані, отримані в процесі аналізу ризиків для прийняття рішень у майбутньому.

У результаті оцінка ризику може призвести до:

- перегляду цілей;
- прийняття ризику (тобто нічного не застосовується);
- перегляду варіантів обробки ризику (критичності ризику);
- проведення додаткового аналізу для кращого розуміння ризику;
- підтримки наявних заходів контролю.

Загальний підхід до прийняття рішення щодо обробки ризику можна поділити на три діапазони згідно з ІЕС/ISO 31010 [1]:

- нижній діапазон – рівень ризику вважається незначним або настільки малим, що немає необхідності у заходах із його обробки;

Застосовність підходів до оцінки ризиків

Підходи та методики	Процес оцінки ризику				
	Ідентифікація ризику	Аналіз ризику			Оцінка ризику
		Наслідки	Ймовірність	Рівень ризику	
«Мозковий штурм»	SA	NA	NA	NA	NA
Структуроване або напівструктуроване опитування	SA	NA	NA	NA	NA
Метод Делфі	SA	NA	NA	NA	NA
Контрольні листи	SA	NA	NA	NA	NA
Попередній аналіз небезпек (РНА)	SA	NA	NA	NA	NA
Дослідження небезпеки та працездатності (HAZOP)	SA	SA	A	A	A
Аналіз небезпек та критичні контрольні точки (НАССР)	SA	SA	NA	NA	SA
Оцінка екологічного ризику (оцінка токсичності)	SA	SA	SA	SA	SA
Структурована методика «А що, якщо...?» (SWIFT)	SA	SA	SA	SA	SA
Аналіз сценаріїв	SA	SA	A	A	A
Аналіз впливу на діяльність	A	SA	A	A	A
Аналіз початкової причини	NA	SA	SA	SA	SA
Аналіз характеру та наслідки відмов	SA	SA	SA	SA	SA
Аналіз «дерева» несправностей	A	NA	SA	A	A
Аналіз «дерева» подій	A	SA	A	A	NA
Аналіз причини і наслідків	A	SA	SA	A	A
Причинно-наслідковий аналіз	SA	SA	NA	NA	NA
Аналіз рівнів захисту (LOPA)	A	SA	A	A	NA
Аналіз «дерева» рішень	NA	SA	SA	A	A
Аналіз надійності оператора	SA	SA	SA	SA	A
Аналіз схеми «краватка- метелик»	NA	A	SA	SA	A
Технічне обслуговування задля забезпечення надійності	SA	SA	SA	SA	SA
Аналіз паразитних ланцюгів	A	NA	NA	NA	NA
Аналіз Маркова	A	SA	NA	NA	NA
Імітаційне моделювання за допомогою методу Монте- Карло	NA	NA	NA	NA	SA
Байєсова статистика і мережа Байєса	NA	SA	NA	NA	SA
Криві FN	A	SA	SA	A	SA
Показники ризику	A	SA	SA	A	SA
Матриця наслідків і ймовірностей	SA	SA	SA	SA	A
Аналіз витрат та вигід	A	SA	A	A	A
Багатокритеріальний аналіз рішень (MCDA)	A	SA	A	SA	A

Джерело: складено на основі [1]

- середній діапазон – ураховуються витрати та вигоди, при цьому можливості збалансовані з потенційними наслідками;

- верхній діапазон – рівень ризику вважається неприйнятним незалежно від того, які вигоди може принести діяльність, обробка ризику необхідна незалежно від її вартості.

За такого підходу застосовується в практиці забезпечення економічної безпеки система критеріїв ALARP (as low as reasonably practicable). Для визначення пріоритетності ризику можна використовувати показник RPN (Risk priority number) – число пріоритетності ризику як спосіб його оцінки, що використовується в аналізі видів та наслідків відмов.

Окрім вищезрозглянутих методик обробки ризику, сьогодні існує досить велика кількість різноманітних програмних продуктів, що дають змогу в електро-

нному вигляді проводити ідентифікацію, аналіз та оцінку ризиків у компанії незалежно від галузі її господарювання. Так, проведено аналітичний огляд таких найрозповсюджених програмних продуктів (табл. 2).

Як і методи обробки ризику, програмні засоби доцільно поділити на методики, що використовують оцінку ризику на якісному рівні, та кількісні методики, згідно з якими ризик оцінюється через числове значення, а також змішані методики, що поєднують елементи двох попередніх. Більшість із програмних методик працює з інформаційними ризиками, створює історичну базу даних для подальших оцінок ризиків, складає картографію ризиків, проводить аналіз та оцінку згідно з міжнародними стандартами з управління ризиками в тій чи іншій сфері. Розглянуті в табл. 2 програмні засоби розраховані як на малі, так і на середні й великого розміру компанії.

Порівняльна характеристика програмних засобів обробки ризику

№	Назва методики	Суть методики	Інтернет-сторінка	Компанія-розробник
1.	CRAMM	Одна з перших методик аналізу ризиків у сфері інформаційної безпеки. Метод аналізу та управління ризиками, що є урядовим стандартом Великої Британії та широко розповсюджений у всьому світі. Передбачає комплексний підхід до оцінки ризиків, поєднуючи кількісні та якісні методи оцінки. Універсальний метод для компаній різних галузей та розмірів. Методика не враховує супровідної документації, такої як опис бізнес-процесів або звітів за проведеними оцінками ризиків. У методиці відсутній процес інтеграції способів управління та опис призначення способу; моніторинг ефективності способів управління, що використовуються та способів управління залишковими ризиками; перерахунок максимально допустимих величин ризиків; процес реагування на події. Методика передбачає залучення спеціалістів, тривалість процесу оцінки ризику, трудомісткість та високу вартість ліцензії.	http://www.cramm.com/	Central Computer and Telecommunications Agency (UK), Insight Consulting (Siemens)
2.	vsRisk	Програмне забезпечення для оцінки ризиків інформаційної безпеки відповідно до міжнародних стандартів ISO 27001 та BS 7799-3. Програмний продукт, створений для спрощення процедури оцінки ризиків, містить інтегровану, постійно поновлювану базу даних загроз та небезпек.	https://www.itgovernance.co.uk/	IT Governance, Vigilant Software
3.	RiskWatch	Фактично є американським стандартом у галузі аналізу та управління ризиками. Як критерії для оцінки та управління ризиками використовується прогнозування річних утрат та оцінка ROI. Даний метод може використовуватися, якщо необхідно провести аналіз ризиків на програмно-технічному рівні захисту без обліку організаційних та адміністративних факторів. Перевагою методу є зрозумілий інтерфейс та значна гнучкість самого методу, за рахунок можливості введення нових категорій, питань, описів та ін.	https://www.riskwatch.com/	RiskWatch Inc.
4.	OCTAVE	Методика проведення оцінки ризиків організації вирізняється тим, що весь процес аналізу здійснюється працівниками організації, без залучення зовнішніх консультантів. Для визначення заходів протидії загрозам у методиці пропонуються каталоги засобів. Передбачене також розроблення планів зниження ризиків декількох типів: довготермінові, на середню перспективу, перелік завдань на найближчий час. Документація за даною методикою загальнодоступна та безкоштовна.	https://www.cert.org/octave	Software Engineering Institute Carnegie Mellon University
5.	RA2 art of risk	Методика містить простий процесний підхід. Процес управління ризиками може налаштовуватися під потреби контрактної компанії. Для успішної оцінки та управління ризиками необхідно збирати інформацію з різних джерел у компанії. Також до методики додається спеціальний модуль для збирання інформації для процесу оцінки ризиків. Після завершення процесу створюється архів для збереження результатів, які можуть використовуватися у майбутньому як історичні дані для подальших оцінок.	http://www.axis.de/	AEXIS Security Consultants, XiSEC Consultants Ltd
6.	MethodWare	Методика відповідає австралійському стандарту Australian/New Zealand Risk Management Standard (AS/NZS 4360:1999) і стандарту ISO17799. Методика дає змогу задати модель інформаційної системи з позиції інформаційної безпеки, ідентифікувати ризики, загрози, втрати у разі реалізації подій. Основними етапами роботи є: опис контексту, ідентифікація ризиків, оцінка загроз та можливого збитку, вироблення управлінських заходів та розроблення плану відновлення та дій у надзвичайних ситуаціях.	http://www.methodware.com/	Methodware (Jade Software Corporation)
7.	Microsoft Security Assessment Tool	Методика, запропонована компанією Microsoft, ділить процес оцінки ризиків на етапи: планування, розроблення основи для успішної оцінки ризиків; координований збір даних, збір інформації про ризики; пріоритезація ризиків, ранжування виявлених ризиків на основі повторюваного процесу.	http://www.microsoft.com	Microsoft Corporation
8.	Proteus Enterprise	Методика вміщує засоби контролю відповідності та геп аналізу, оцінку впливу на бізнес, оцінку ризиків, управління безперервністю бізнесу, управління інцидентами, управління активами та організаційними ролями, а також депозитарій політик та засобів планування. Система здатна масштабуватися для великої компанії, також дає змогу проводити онлайн-аудити у внутрішніх підрозділах та у зовнішніх постачальників.	https://proteuscyber.com/	InfoGov

9.	Citicus ONE vR3.2	Методика спрямована на високорівневе управління бізнес-ризиками в галузі інформаційної безпеки. Дає змогу вимірювати ступінь відповідності вимогам законодавства, нормативної бази, стандартів та внутрішніх політик організації. Збір даних за активами, загрозами та вразливостями здійснюється через веб-форми. Методика дає змогу створити карту ризиків, що пов'язує між собою п'ять факторів ризику: слабкі місця контролю, особливі обставини, вплив на бізнес, рівень загрози та критичність активу. Програмний засіб зорієнтований на невеликі організації.	https://www.citicus.com/	Citicus Limited
10.	Lightwave Security Secure-Aware v3.7.2	Методика включає в себе чотири модулі: політика та обізнаність, відповідність, управління ризиком та управління безперервністю бізнесу. Вона містить набори вимог для оцінки відповідності стандартам ISO 2700x, PCI DSS і CoBIT 4.1. Методика оцінки та обробки ризику сумісна з ISO 27001/27002. Три чинники ризику: вплив на бізнес, небезпеки та загрози оцінюються за допомогою спеціальних опитувальних листів.	http://www.lightwaveps.com/	Lightwave Security

Джерело: складено автором на основі [2–5]

Зазвичай це коштовні програми, передплата на які здійснюється щороку, у рамках якої проводиться протягом року технічна підтримка.

Висновки. Сучасні умови господарювання, в яких функціонують вітчизняні підприємства, призводять до необхідності вдосконалення системи обробки ризиків. Розглянуті методи, методики та програмні

засоби ідентифікації, аналізу та оцінки ризиків дають змогу проводити якісну обробку ризиків, побудувати ефективний механізм їх попередження, орієнтований на вирішення проблем стабілізації та розвитку виробничих підприємств, можуть використовуватися як інструментарій під час прийняття рішень та реалізації рішень в управлінні виробництвом.

Список літератури:

1. Національний стандарт України керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику (IEC/ISO 31010:2009, IDT) ДСТУ IEC/ISO 31010:2013. URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=66723.
2. Баранова Е.К. Методики анализа и оценки рисков информационной безопасности. *Образовательные ресурсы и технологии*. 2015. № 1(9). С. 73–79.
3. Астахов А. Сравнение программных продуктов для управления рисками информационной безопасности. URL: <http://iso27000.ru/blogi/aleksandr-astahov/sravnenie-programmnyh-produktov-dlya-upravleniya-riskami-informacionnoi-bezopasnosti>.
4. Астахов А. Искусство управления информационными рисками. М.: ДМК Пресс, GlobalTrust, 2009. 312 с.
5. Нестеров С. Методики и программные продукты для оценки рисков. URL: www.intuit.ru.

УДК 338.27

Дем'яненко Т.І., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна академія

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дем'яненко Т.І. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств. У статті розглянуто проблеми, пов'язані з інноваціями матеріального й нематеріального, а також організаційного характеру. Показано особливості управління дослідницькими проектами на комунальних підприємствах. Викладено питання управління створенням і освоєнням нової техніки й технології, методику аналізу попиту на науково-технічну продукцію. Розглянуто напрями оцінки ефективності інновацій та інвестицій, а також інноваційної діяльності.

Ключові слова: ефективність, інновації, підприємства, оцінка, промисловість, управління.

Дем'яненко Т.И. Оценка эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий. В статье рассмотрены проблемы, связанные с инновациями материального и нематериально-

го, а также организационного характера. Показаны особенности управления исследовательскими проектами на коммунальных предприятиях. Изложены вопросы управления созданием и освоением новой техники и технологии, методика анализа спроса на научно-техническую продукцию. Рассмотрены направления оценки эффективности инноваций и инвестиций, а также инновационной деятельности.

Ключевые слова: эффективность, инновации, предприятие, оценка, промышленность, управление.

Demianenko T.I. Evaluation of the effectiveness of innovative activities of industrial enterprises. The article discusses the problems associated with innovations of material and non-material, as well as organizational nature; The features of the management of research projects in utilities are shown, outlines the management of the creation and development of new equipment and technology; set out a technique for analyzing the demand for scientific and technical products; Considered areas for assessing the effectiveness of innovation and investment, as well as innovation activity.

Key words: efficiency, innovation, enterprises, assessment, industry, assessment.

Постановка проблеми. Збільшення обсягу інвестицій і більш раціональне їх використання дає змогу підприємству постійно вдосконалювати свою продукцію, впроваджувати інші інновації, вдосконалювати систему менеджменту і добиватися конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка інноваційної діяльності розглядалася в роботах таких провідних вітчизняних та зарубіжних учених, як: Л.Л. Антонюк, І.В. Вахович, П. Гарднер, Н.П. Денисенко, П. Друкер, С.М. Ілляшенко, П.Г. Перерва, Р. Ратвел, Х. Рігс, В.С. Савчук, Б. Твісс, В.Г. Федоренко, Х. Хартман, Й. Шумпетер та ін.

Аналіз опублікованих праць і практика господарської діяльності вітчизняних підприємств свідчать про недостатнє розроблення принципово важливих питань щодо особливостей здійснення інноваційної діяльності та формування комплексної системи оцінки ефективності інноваційної діяльності.

В умовах сучасного розвитку ринкових відносин і посилення конкуренції все більшого значення для розвитку країни та для успішної фінансово-господарської діяльності підприємств набуває інноваційний розвиток, який передбачає використання технологій та створення принципово нової продукції. Інновації та інноваційна діяльність є необхідними складниками процесу забезпечення успішного, довготривалого та стійкого функціонування підприємства, одними з фундаментальних складників ефективної стратегії та важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг [3].

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності обліку запасів в Україні; розгляд класифікації запасів, порядку формування вартості запасів, методів оцінки запасів під час вибуття, представлення документального оформлення руху запасів; розкриття обліку запасів підприємства, запропонування шляхів удосконалення бухгалтерського обліку запасів.

Виклад основних результатів. Необхідність проведення оцінки ефективності інноваційної діяльності визначається багатогранністю і взаємозалежністю діяльності суб'єктів господарювання, адже сьогодні методологія такої оцінки практично

відсутня. Під оцінкою необхідно розуміти функцію управління, спрямовану на вивчення стану, тенденцій розвитку, об'єктивну оцінку результатів інноваційної діяльності та розроблення на цій основі рекомендацій щодо подальшого підвищення рівня її ефективності. Об'єктивною необхідністю такої оцінки є розроблення збалансованої системи загального аналізу ефективності інноваційної діяльності та впливу на найважливіші показники діяльності підприємства, можливість та доцільність використання різних методів аналізу для вивчення різноманітних аспектів інноваційної діяльності, визначення оптимальних варіантів реалізації нововведень, оперативне корегування параметрів інноваційних проектів і підтримка стратегічних інноваційних рішень.

Аналіз розглянутих визначень поняття «мотивація» показує, що вони є частково схожими, але водночас кожне з них висвітлює окремий бік цієї багатогранної категорії. Передусім основна маса сучасних науковців звертає увагу на способи спрямованості мотивації без заглиблення до джерел її виникнення [1]. Проте сучасні економісти погоджуються в питанні, що мотивація – це процес досягнення цілей підприємства.

Отже, враховуючи все вищезазначене, мотивація може бути розглянута, з одного боку, як процес зіставлення образу зовнішньої потреби з образом своєї потреби (предмета). З іншого боку, мотивація (як механізм) є внутрішнім психічним механізмом людини, що гарантує визначення предмета згідно з потребою і покладає початок спрямованій поведінці з присвоєння цього предмета (за умов відповідності потребі). Так, перебіг мотивації в людини є самостійним явищем. А на підприємстві слід розглядати організацію чи управління мотивацією (мотиваційними процесами) людини, персоналу тощо.

Отже, аналіз поняття дав змогу автору визначити, що мотивація – це сукупність індивідуальних рушійних сил людини, які спонукають її до ефективної діяльності та активізують спрямованість, потрібну для досягнення встановлених цілей під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників.

Для формування ефективних мотиваційних систем керівнику необхідно не лише правильно та чітко поставити мету і завдання, а й сформувати довгострокові та короткострокові плани мотивації: стимулювати конкретні групи або конкретних співробітників, орієнтуючись на зовнішні та внутрішні чинники мотивації, вибираючи певні методи стимулювання; виробити вміння правильно налаштувати і виховувати співробітників; уникати управлінських помилок, тобто самому постійно навчатися й удосконалювати знання з теорії моделей, видів і методів мотивації та практики застосування мотиваційних складників в управлінні персоналом [2].

Таким чином, упровадження та застосування системи мотивації як складника ефективного управління на підприємстві повинно вирішувати такі завдання: поліпшення якості праці за рахунок залучення співробітників до вирішення поставлених завдань та розкриття їхнього потенціалу; «втримування» найкращих фахівців на підприємстві; залучення найкращих співробітників, перемагаючи в конкурентній боротьбі з іншими підприємствами.

У сучасній постіндустріальній економіці інновації, що є синтезуючим результатом безперервного процесу вироблення нових знань та їх комерціалізації, стали відігравати роль головного чинника економічного зростання. Як доводить досвід найбільш передових країн світу, в умовах глобальної конкуренції стійкий розвиток підприємства неможливий без постійного оновлення технологій, виробничого потенціалу, організації виробництва та процесу управління ним і на цій основі підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Післякризовий розвиток економіки України супроводжується уповільненням темпів економічного зростання, скороченням ділової активності підприємств, збільшенням кредиторської та дебіторської заборгованості, посиленням структурних диспропорцій.

У цих умовах стратегічними завданнями, що стоять перед українською економікою, є перехід на інноваційну модель розвитку економіки, модернізація виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, запобігання впливу міжнародної фінансової кризи на розвиток економіки. Все це робить особливо актуальним цілеспрямовану діяльність по активізації інноваційної діяльності на основі інноваційного розвитку.

Ринкові умови розвитку економіки України викликають потребу в нових методологічних підходах до розв'язання проблем дієвого застосування трудових ресурсів завдяки використанню дієвих стимулів і мотивів.

У сучасних умовах недостатня мотивація може слугувати обмежуючим чинником, що зашкоджує реалізації підприємством своїх потенційних можливостей та спричиняє зниження трудової активності підприємства.

Саме тому формування дієвого мотиваційного механізму в системі стратегічного управління – не тільки основний напрям розроблення практичних стратегій підприємств, а й одна з найактуальніших наукових проблем сьогодення [5].

Процеси економічної трансформації, які розпочалися в Україні два десятиліття назад і не завершилися досі, не призвели до очікуваного економічного зростання й подолання економічної та технологічної відсталості від розвинених країн. Економічні реформи не тільки не призвели до інноваційного й технологічного прориву, а й відкинули країну далеко назад із погляду наявності внутрішніх можливостей прискорення економічного зростання. Аналіз сучасного етапу розвитку української економіки засвідчив, що потенціал екстенсивного економічного зростання вичерпав себе. Нарощування виробництва та експорту сировинних ресурсів (перш за все продукції металургії) не лише призводить до втрати конкурентоспроможності національної економіки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, а й загрожує стану національної безпеки в економічній сфері [6].

Прагнення учасників інвестиційної діяльності до максимізації результатів інвестування з найменшими витратами ресурсів підсилюється в сучасних умовах господарювання об'єктивною дією економічних законів, які відображають внутрішній необхідний стійкий зв'язок між основними протилежними сторонами, властивостями, ступенями розвитку явищ і процесів об'єктивного світу, за якого здійснюється перехід даного протиріччя в його більш розвинені форми. Серед діючих законів визначне місце у формуванні зв'язку між трьома головними складниками ефективності – необхідністю задоволення інтересів інвесторів та підприємств-реципієнтів, сукупним капіталом, що інвестується, та рівнем ефективності його використання – займають закон додаткової вартості та закон економії часу. Дія першого закону проявляється у формуванні економічних та соціальних результатів процесу інвестування виходячи з типових суспільно-економічних і об'єктивно необхідних природних умов господарювання. Сутність закону економії часу визначає необхідність всебічної економії інвестиційних ресурсів. У сучасних умовах господарювання односпрямована дія цих законів змінює місце та значення ефективності інвестиційних процесів на промислових підприємствах і призводить до підвищення значущості процедури її оцінки.

В умовах переходу до ринкової системи виникає необхідність полімотивації інвестиційної діяльності, що пов'язано з виникненням потреб у досягненні не лише економічної, а й інших видів ефективності. Незважаючи на те що сучасні умови господарювання орієнтують учасників інвестування переважно на економічні результати, їх урахування забезпечує підвищення якості планування і регулювання результатів інвестиційної діяльності, що сприяє формуванню зворотного зв'язку між результатами інвестиційної

діяльності як сили мотиву та мотивацією інвесторів до участі у наступних проектах [4]. Необхідно глибоко дослідити сутність ефективності інвестиційної діяльності, сформулювати методичні підходи до оцінки рівня ефективності і з урахуванням цього вдосконалити інструменти управління, які дадуть змогу посилити мотивацію інвесторів та підвищити ступінь керованості результатів інвестування. Пріоритетною ціллю інвестиційної діяльності є задоволення інтересів учасників найбільш повною мірою, тому якісна характеристика ефективності інвестування полягає в отриманні найбільшого рівня ефективності. З погляду кількісної визначеності сутність ефективності інвестиційної діяльності проявляється через дію специфічного закону підвищення ефективності виробництва, в основі якого лежать певні соціально-економічні умови, за зміни яких модифікується або припиняється його дія. Згідно із цим законом, максимальний результат господарювання повинен бути досягнутий із мінімальною величиною ресурсів, що використовуються. Комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва й

робочої сили за певний проміжок часу характеризує категорію ефективності виробництва.

Висновки. У результаті узагальнення наявних підходів до трактування ефективності та враховуючи особливості інноваційної діяльності обґрунтовано необхідність застосування комплексного підходу до визначення ефективності інноваційної діяльності, який є синтезом результативного, цільового, витратного та статико-динамічного підходів, застосованих в ієрархічному взаємозв'язку, що забезпечує: визначення ступеня наближеності результату інноваційної діяльності до максимального рівня, досягнення поставлених цілей, виправданості витрат у статистичній і динамічній. Застосування запропонованого підходу дало змогу уточнити поняття «ефективність інноваційної діяльності підприємства» як максимально можливої за наявних умов розвитку внутрішнього й зовнішнього середовища результативності інноваційної діяльності. Ці положення становлять теоретичне підґрунтя методичного забезпечення оцінки ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств.

Список літератури:

1. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. К.: КНЕУ, 2003. 394 с.
2. Кундеева Г.А. Основные категории теории инноваций. *Прометей*. 2007. № 3. С. 114–119.
3. Смоленюк П. Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємств. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 5. С. 42–45.
4. Харин А.А., Коленский И.Л. Основы организации инновационных процессов. М., 2003. 253 с.
5. Франчук Т.О. Економічна суть інновацій у ринковій економіці. *Держава та регіони*. 2007. № 1. С. 140–146.
6. Яковець Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. М.: Экономика, 2004. 264 с.

УДК 658.14/17:338.24

Джеджула В. В., д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницький національний технічний університет

Єпіфанова І. Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницький національний технічний університет

Гуменюк В.С., аспірант
Вінницький національний технічний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія. У статті систематизовано основні теоретичні аспекти конкуренції та конкурентоспроможності. Проаналізовано генезис економічних теорій конкуренції. Досліджено сучасні дефініції конкурентоспроможності підприємства. Виявлено, що, незважаючи на наявність великої кількості тлумачень поняття «конкурентоспроможність», сьогодні не існує єдиного трактування. На основі проведених досліджень запропоновано власне визначення даного поняття.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, ринкова економіка.

Джеджула В.В., Епифанова И.Ю., Гуменюк В.С. Конкурентоспособность предприятия как экономическая категория. В статье систематизированы основные теоретические аспекты понятий конкуренции и конкурентоспособности. Проанализирован генезис экономических теорий конкуренции. Исследованы современные дефиниции конкурентоспособности предприятия. Несмотря на существование большого количества определений понятия «конкурентоспособность», сегодня не существует единой трактовки. На основе проведенных исследований предложено собственное определение данного понятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентоспособность предприятия, рыночная экономика.

Dzhedzhula V.V., Yepifanova I.Yu., Humeniuk V.S. Competitiveness of the enterprise as an economic category. In the article the main theoretical aspects of the concept of competition and competitiveness are systematized. The genesis of economic theories of competition is analyzed. The modern definitions of the competitiveness of the enterprise are investigated. It has been found that, despite the existence of a large number of interpretations of the notion of competitiveness, today there is no single interpretation. On the basis of the conducted researches the proper definition of the given concept is offered.

Key words: competition, competitiveness, competitive advantages, enterprise competitiveness, market economy.

Постановка проблеми. Можливість економічного зростання країни значною мірою залежить від конкурентних позицій вітчизняних суб'єктів господарювання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Аналіз питань, пов'язаних із конкурентоспроможністю, є одним із найважливіших складників дослідження ринку та основою для формування стратегії і тактики розвитку. Конкуренція сприяє кращому використанню потенціалу кожного підприємства, раціоналізації його поведінки та вважається ключовим елементом ринкових відносин. Разом із тим поняття конкурентоспроможності потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ураховуючи важливість визначення рівня конкурентоспроможності підприємств, сьогодні існує значна кількість наукових досліджень із цієї проблематики. Перші теоретичні аспекти конкуренції започатковані та узагальнені А. Смітом. Подальше дослідження конкуренції здійснювали Д. Рікардо, Дж. Робінзон, Й. Шумпетер, А. Маршалл, Дж. Кларк, Ф.А. Хайек, Е. Чемберлін, М. Портер та ін.

Проблематика конкурентоспроможності підприємства знайшла відображення в наукових працях і вітчизняних учених, таких як: І.Г. Брітченко, І.В. Смолін, Л.В. Кривенко, Л.М. Минко, А.Ю. Юданов, Г.Л. Азоєв, І.М. Злидень, Л.М. Яремченко, І.І. Вінніченко, Е.І. Цибульська, Л.М. Акімова та ін.

Незважаючи на наявність досить потужної теоретичної бази, відсутній єдиний загальноживаний підхід до розуміння конкурентоспроможності підприємства, що зумовлює необхідність подальшого дослідження даного питання.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація теоретичних аспектів, пов'язаних із сутністю конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основних результатів. Загострення конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках призводить до підвищення актуальності проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних

підприємств. Конкурентоспроможність є багатограним та універсальним поняттям, що характеризує об'єкт дослідження з різних боків, показує спроможність здійснювати ефективну діяльність, відображає якість роботи господарського суб'єкта та продуктивність використання ресурсів, задіяних у даній діяльності. Трансформуються лише наукові уявлення про її характеристики, що відбувається під впливом певних особливостей розвитку системи світового господарства, суспільства у цілому, рівня розвитку технологій, а також специфіки діяльності економіки країн.

Поняття «конкурентоспроможність» є однією з найбільш загальноживаних економічних категорій. Проте досі не існує єдиного визначення поняття, що пов'язано з різноманітністю підходів до розуміння сутності конкурентоспроможності.

Зважаючи на те, що перші згадки, пов'язані з конкурентоспроможністю, з'явилися у США, його первинною мовою доцільно вважати англійську. Дієслово *compete* (конкурувати), яке є основою слова *competitiveness* (конкурентоспроможність), є похідним від латинського *competere*. Термін виник від латинського слова *peter*, що означає «шукати», «бажати», «прагнути», та латинської приставки *com*, що означає «разом». Тобто цей термін буквально означає «разом прагнути, бажати».

Однак в українській мові основний корінь «конкурувати» слова «конкурентоспроможність» походить від іншого латинського слова, а саме *conspicere* складовими частинами якого є *con* – аналог вищезгаданого *com* – та *spicere*, що означає «сходитися», «стикатися», «змагатися».

Таким чином, неоднозначність змісту конкуренції простежується вже на рівні етимології, оскільки спостерігається поєднання двох потенційно суперечливих та, на перший погляд, несумісних понять – змагання (протистояння) і співробітництво в одному слові.

Хоча й вважається, що термін «конкурентоспроможність» уперше був уведений М. Портером у

Генезис економічних теорій конкуренції [1–11]

Автор	Головна ідея
Класичні теорії	
А. Сміт [1]	Конкуренція є автоматичним зрівноважувальним механізмом, так званою «невидимою рукою», що керує ринком. Вона шляхом урівноваження норми прибутку призводить до оптимального розподілу праці й капіталу. Обґрунтовував конкуренцію як рушійну силу економічного зростання, яка сприяє вирішенню проблем економічної результативності.
Д. Рікардо [2]	Якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (або, інакше кажучи, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн незалежно від того, чи є виробництво в одній із них абсолютно ефективнішим, аніж в іншій.
К. Маркс [3]	Трактує конкуренцію як «змагання заради прибутку»; «конкуренція серед представників пропозиції та конкуренція серед представників попиту становить необхідний елемент боротьби між покупцями і продавцями, результатом якої є мінова вартість».
А. Маршалл [4]	Найбільш послідовно і повно обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої конкуренції. Він уперше почав критикувати «умовності» моделі чистої конкуренції та створив основи нової моделі конкуренції – монополістичної.
Дж.С. Мілль [5]	Оскільки конкуренція є основним регулятором цін, заробітної плати, ренти, вона сама по собі є законом, що встановлює правила цього регулювання.
Неокласичні теорії	
Й. Шумпетер [6]	Здатність компанії до інновацій є ключем до досягнення конкурентних переваг над своїми суперниками. Джерело здатності підприємства конкурувати полягає у прийнятті управлінських рішень щодо вибору як видів господарської діяльності (на основі прогнозування ринкової кон'юнктури), так і способів її здійснення.
Ф. Найт [7]	Конкуренція являє собою ситуацію, у якій конкурує велика кількість незалежно діючих виробників і покупців будь-якого конкретного товару, що дає волю кожному мати справу з тими чи іншими індивідуалами і вибирати кращі, на їхню думку, серед запропонованих умови для задоволення своїх економічних інтересів.
Е. Чемберлін [8]	Ринкове середовище зазвичай характеризується одночасною взаємодією сил як конкуренції, так і монополії. Причиною даної конкуренції є диференціації продуктів.
Сучасні теорії	
М.Е. Портер [9]	Для успішного ведення конкурентної боротьби господарському суб'єкту слід виробити конкурентну стратегію, мета якої – забезпечити переваги над конкурентами через виявлення конкурентних переваг і їх зміцнення у довгостроковому періоді.
Г. Хемел, К.К. Прахалад [10]	Основним способом вирішення цієї проблеми лідерства компаній є формування так званої «ключової компетенції», що дають компаніям безумовну конкурентну перевагу, а також інтелектуальне лідерство. Компетенції формуються з навиків, умінь і технологій, що дають змогу компаніям-споживачам нові блага. Причому їх поєднання має бути унікальним. У цьому разі розвиток компетенції компанії є джерелом її конкурентних переваг.
Р.С. Картер [11]	Конкурентні переваги фірм можуть бути підсилені цифровою (електронною) корпоративною культурою: Інтернет і електронна пошта сприяють дебіюрократизації управління, автономізації робочих місць, перетворенню владної вертикалі у відносини по горизонталі.

80-х роках ХХ ст., про різні аспекти конкуренції і конкурентних переваг дискутували набагато раніше, визначивши, таким чином, більшість напрямів та засад наступних і сучасних наукових поглядів на це поняття. Генезис економічних теорій конкуренції подано в табл. 1.

Найбільш вагомими та видатними теоріями конкуренції, які вплинули на розвиток економіки, можна вважати:

- теорію «невидимої руки» А. Сміта;
- концепцію порівняльних переваг Д. Рікардо;
- теорії Й. Шумпетера про підприємця та інновації;
- теорію конкурентної стратегії М. Портера.

За А. Смітом конкуренція – це двигун економічного зростання та ефективний інструмент оптимального розподілу ресурсів. Д. Рікардо побудував

модель досконалої конкуренції та описав, як функціонує така система в довгостроковій перспективі. Для умов, які розглядав учений, принциповим є те, що ціни складаються лише під дією попиту та пропозиції в результаті конкурентної боротьби. Основна увага Й. Шумпетера спрямована на інноваційні заходи як основні детермінанти конкурентоспроможності. На його думку та думку його прихильників, забезпечення конкурентоспроможності було можливим за рахунок пошуку та інвестування в нові ринкові можливості за мінімізації ризику невизначеності. М. Портер виділив три можливі альтернативні стратегії поведінки підприємства: абсолютне лідерство у витратах, диференціація продукту, фокусування на окремій групі покупців, видах продукції та сегменті ринку. Досягнення найвищих результа-

Систематизація визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства» [14–32]

	Автор	Конкурентоспроможність підприємства – це:
Здатність	Е.І. Цибульська [14, с. 69]	здатність у поточному періоді та в довгостроковій перспективі забезпечувати більш високу порівняно з конкурентами ефективність виробництва та вигідність реалізації своїх товарів
	Ю.Б. Іванов [15, с. 52]	здатність підприємства до реалізації конкурентних переваг, які дають йому змогу ефективно розвиватися порівняно з іншими підприємствами на внутрішньому та зовнішньому ринках
	І.О. Піддубний, А.І. Піддубна [16]	потенціальна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів
	Л.М. Акімова [17, с. 29]	здатність в умовах, що склалися, проектувати, виготовляти та збувати товари за цінними та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, аніж товари їх конкурентів
	В.Р. Гуцуляк [18]	здатність ефективно використовувати потенціал підприємства, а внутрішній потенціал – як основу утримання існуючих і розроблення нових конкурентних переваг для успішного ведення конкурентної боротьби на ринку товарів і послуг
	Ж.В. Крючкова [19, с. 38]	здатність підприємства у довгостроковому періоді функціонувати в умовах ринкової економіки, створюючи та реалізуючи продукцію, яка задовольняє потреби людей та є відмінною від аналогової, при цьому займати стійку позицію у певній галузі та отримувати регулярний прибуток, достатній для вдосконалення виробництва
	П.К. Бечко, Я.О. Голобородько [20, с. 38]	здатність динамічно впливати суб'єктом господарювання на ринок для збереження його сегменту, захисту накопичених і розвитку потенційних стійких конкурентних переваг у ключових сферах бізнесу на основі кращого, ніж у конкурентів, використання існуючих та формування нових видів і комбінацій ресурсів із застосуванням передових технологій, спрямованих на виробництво продукції з інноваційною споживчою цінністю
Можливість	І.І. Вінніченко [21, с. 10]	можливість його ефективної господарської діяльності й її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку
	О.Г. Янковий [22, с. 7]	можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.
	Л.М. Яремченко [23, с. 7]	можливість підприємства адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, нового законодавства, змін податкової системи, прогнозувати цінову політику, займатися пошуком нових джерел фінансування, оптимізувати ефективність використання сировинних ресурсів, забезпечувати наявність висококваліфікованого персоналу та інші аспекти, що забезпечують необхідний для успіх компанії
	Г.Л. Азоев [24, с. 62]	можливість ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку
	І.М. Злидень [25, с. 76]	спроможність підприємства до отримання синергійного ефекту від раціонального використання конкурентних переваг
	А.Ю. Юданов [26]	спроможність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію
	Г.С. Тимофієва, О.В. Крюковська [27]	реальна та потенційна можливість підприємств в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари на ринку, що за цінними та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, аніж товари їх конкурентів
	Л.М. Минко [28, с. 38]	можливість проведення ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку
Характеристика	Л.В. Кривенко [29, с. 38]	відносна комплексна характеристика, що виражає відмінність у розвитку конкретного підприємства від розвитку інших за ступенем задоволення товарами потреб споживачів і за ефективністю виробничої діяльності
	І.Г. Брітченко [30, с. 38]	комплексна порівняльна характеристика, яка полягає у спроможності використання різних видів ресурсів ефективніше, ніж у конкурентів, та визначає його положення серед аналогічних суб'єктів господарювання
	П.Ю. Беленький [31, с. 38]	динамічна характеристика здібності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому визначений рівень конкурентних переваг
	І.В. Смолін [32, с. 38]	нова якісна характеристика організації, що забезпечує її конкурентний успіх, основою якої слугує комплекс позитивних відмінностей, достатніх для протистояння негативному впливу зовнішнього середовища для реалізації визначених цілей

тів можливе лише за використання однієї з даних стратегій. Описуючи зміст конкуренції і пояснюючи питання досягнення підприємствами успіху на міжнародних ринках, учений стверджує, що досягнення

конкурентних переваг досягається саме завдяки інноваціям, які розуміє в широкому змісті – від крупного технологічного прориву до нових методів праці, використання нових технологій.

Таким чином, теорії конкуренції на певних історичних етапах вирішують актуальні проблеми розвитку ринкових взаємовідносин і тим самим сприяють появі нових наукових напрямів в економічних дослідженнях.

Конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію, яка є центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, і найважливішою ланкою всієї системи ринкового господарства [12; 13].

Категорію конкурентоспроможності можна вважати чи не популярнішою за конкуренцію. Сутність цього поняття залежить від об'єкта, який вона характеризує в конкурентному середовищі, та цілей дослідження, тому вченими воно визначається по-різному. Об'єкт конкурентоспроможності розрізняють за рівнем його функціонування: мікрорівень – конкурентоспроможність товару, підприємства; мезорівень – галузі, регіону; макрорівень – конкурентоспроможність країни.

У зв'язку з тим, що підприємство вважається основою ринкової економіки, високий рівень його конкурентоспроможності дає можливість сформувати конкурентну економіку країни у цілому. Саме тому подальшу увагу буде приділено поняттю конкурентоспроможності підприємства.

Сучасна наукова література налічує безліч підходів до трактування цього визначення, тому їх систематизацію подано в табл. 2.

З табл. 2 видно, що більшості вчених притаманно використовувати поняття «здатність», «можливість» або «характеристика». Однак найбільш уживаним, все-таки є «здатність», а саме: «здатність конкурувати», «здатність протистояти іншим виробникам», «здатність реалізації конкурентних

переваг», «здатність працювати в конкурентному середовищі», «здатність виробляти та продавати конкурентоспроможну продукцію». Це пояснюється тим, що для успішного функціонування, підприємство повинно вміти протистояти конкурентам, тобто бути здатним вступати в конкурентну боротьбу, тобто ефективно та доцільно використовувати певні можливості.

Узагальнення наявних підходів до конкурентоспроможності підприємства надало можливість визначити її як комплексну характеристику підприємства, що дає змогу ідентифікувати здатність господарського суб'єкта ефективно оперувати наявними ресурсами та можливостями, а також спроможність вести ефективнішу діяльність порівняно з іншими підприємствами галузі.

Висновки. Отже, генезис історичних та сучасних підходів до визначення конкуренції показав, що найбільш істотний вплив на розвиток даної категорії мають теорії А. Сміта та Д. Рікардо, Й. Шумпетера та М. Портера.

Узагальнення підходів до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства показало, що досі не існує єдиного підходу до висвітлення даного поняття. У цілому прослідковується певна схожість, адже більшість науковців використовує такі поняття під час трактування конкурентоспроможності: «здатність», «можливість» або «характеристика». Визначено, що конкурентоспроможність підприємства – це комплексна характеристика підприємства, що дає змогу ідентифікувати здатність господарського суб'єкта ефективно оперувати наявними ресурсами та можливостями, а також спроможність вести ефективнішу діяльність порівняно з іншими підприємствами галузі.

Список літератури:

1. Сміт А. Дослідження про природу й причину багатства народів. URL: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/70320/e6586e522c5a3fb3904b8f70ac939826.pdf?sequence=1>.
2. Рікардо Д. Начало политической экономики и налогового обложения. М.: Экономика, 1995. 680 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. М.: Наука, 1990. Т. 1. 400 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. 994 с.
5. Милль Дж.С. Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1981. 230 с.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс, 1982. 456 с.
7. Найт Ф. Риск, неопределенность, прибыль. М.: Дело, 2003. 352 с.
8. Чемберлін Е. Теорія монополістичної конкуренції. М. 1996. С. 33.
9. Портер М.Э. Конкуренция: учеб. пособ.; пер. с англ. М.: Вильямс, 2001. 495 с.
10. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. М.: Олимп-Бизнес, 2002. 216 с.
11. Kanter R.M. *Evolve! Succeeding in Digital Culture of Tomorrow*. Boston: Harvard Business school Press, 2001.
12. Резнікова О.С. До визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» в умовах глобалізації. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 2. С. 123–128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2013_2_22.
13. Цибульська Е.І. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. для студентів, які навчаються за спец. 051 «Економіка». Харків: НУА, 2018. 320 с.
14. Dzhezdzhula V., Yepifanova I. Methodological bases of concept formation and choice of innovative business strategies. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. № 3. P. 51–59.
15. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія / за заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова, проф. О.М. Тищенко. Х.: ІНЖЕК, 2006. 384 с.
16. Піддубний І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. Х.: ІНЖЕК, 2004. 264 с.
17. Управління конкурентоспроможністю промислового підприємства: монографія / Л.М. Акімова, М.В. Корж, І.В. Чуб. Рівне: НУВГП, 2017. 121 с.

18. Гуцуляк В.Р. Маркетинговий механізм як інструмент підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на ринку. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 1. С. 144–147. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_1_34.
19. Крючкова Ж.В. Дослідження сутності конкурентоспроможності та конкурентоздатності аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 7. С. 44–50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2016_7_9.
20. Бечко П., Голобородько Я. Теоретичні засади сутності економічних категорій «конкуренція» та «конкурентоспроможність». *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4191>.
21. Вінніченко І.І., Крючкова Ж.В. Ключові чинники впливу на конкурентоспроможність аграрних підприємств. *Економіка та держава*. 2017. № 4. С. 32–37.
22. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.
23. Яремченко Л.М. Конкурентоспроможність підприємства: економічна сутність та чинники впливу. *Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств*: монографія; за заг. ред. проф. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2017. С. 57–66.
24. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. 208 с.
25. Злидень І.М. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Економіка: проблеми теорії і практики*. 2014. Вип. 213. Т. I. С. 75–81.
26. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособ. М.: ГНОМ и Д, 2001. 304 с.
27. Тимофієва Г.С., Крюковська О.В. Теоретичні засади формування конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 11. С. 212–218. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2013_11_30.
28. Минко Л.М. Сутність і складові поняття конкурентоспроможності підприємства. *Наукові праці НУХТ*. 2015. Т. 21. № 1. С. 86–92.
29. Конкурентная стратегия предприятия: теория, методология, практика: монография / Л.В. Кришвенко, В.М. Милашенко, С.В. Кривенко. Полтава: ПУЭТ, 2012. 256 с.
30. Брітченко І.Г., Ладунка І.С. Актуальні проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 1(1). С. 116–118. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2015_1\(1\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2015_1(1)_28).
31. Беленький П.Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності. *Вісник НАН України*. 2007. № 5. С. 9–18.
32. Смолін І.В. Стратегічна конкурентоспроможність підприємства: змістовні імперативи та критерії оцінювання. *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 36. С. 126–137. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2015_36_16.

УДК 334.02

Ільїна Т.А., здобувач
кафедри економіки будівництва
Київський національний університет будівництва та архітектури

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ільїна Т.А. Методичні засади формування системи управління ризиками в сучасних умовах. У статті визначено основні підходи до оцінки та формування системи управління ризиками, проаналізовано наявні теоретичні та методичні розробки з питань ризик-менеджменту. Розроблено пропозиції щодо досліджуваної проблеми.

Ключові слова: ризик, управління, методика, оцінка, формування.

Ильина Т.А. Методические основы формирования системы управления рисками в современных условиях. В статье определены основные подходы к оценке и формированию системы управления рисками, проанализированы существующие теоретические и методические разработки по вопросам риск-менеджмента. Разработаны предложения по исследуемой проблеме.

Ключевые слова: риск, управление, методика, оценка, формирование.

Pina T.A. Methodical principles of forming a system of risk management in modern conditions. The article defines the main approaches to the assessment and formation of the risk management system, analyzes the existing theoretical and methodological developments on risk management issues. Proposals on the studied problem are developed.

Key words: risk, management, methodology, evaluation, formation.

Постановка проблеми. У сучасних умовах в Україні поняття «ризик-менеджмент» сприймається не більше ніж 15% власниками крупного і середнього бізнесу. Як правило, керівники українських підприємств вважають, що всі проблеми в період кризи на їхньому підприємстві пов'язані лише із зовнішніми чинниками, а модель внутрішнього управління ризиками є досконалою.

Актуальною проблемою в управлінні ризиками в сучасних умовах є недостатнє розуміння керівництвом необхідності прийняття ризику як невід'ємного елемента у стратегічному плануванні. Така тенденція в українських умовах пов'язана з небажанням керівників відмовлятися від традиційного управління, яке полягає у вирішенні проблем у міру їх виникнення. Однак ці проблеми інколи мають катастрофічні наслідки, а тому виявлення передумов і визначення ймовірних чинників їх виникнення дає можливість мінімізувати їхній негативний вплив на діяльність підприємства. Таким чином, упровадження системи управління ризиками є доцільним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління ризиками розглядали у своїх працях такі науковці, як І.Т. Балабанов [2], В.В. Вітлінський [5], В.В. Лук'янова [7], А.О. Старостіна [6] та ін.

Питанню управління ризиками в сучасних умовах приділяється недостатньо уваги. Це можна пов'язати з невеликою кількістю детальної науково обґрунтованої інформації щодо цього питання. Враховуючи це, важливо дослідити, що ж таке управління ризиками, для чого воно потрібне та хто його здійснює. Сучасне розуміння ризик-менеджменту базується на так званій «концепції прийнятного ризику», згідно з якою основною метою процесу управління ризиком є отримання максимальної стійкості всіх видів діяльності підприємства шляхом утримання сукупного ризику (очікуваного рівня втрат) у заданих стратегією межах розвитку. Прийняття концепції «прийнятного ризику» пов'язано з низкою наслідків, які стосуються організації ризик-менеджменту та його місця в управлінні підприємством.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення місця системи управління ризиками в загальній системі управління підприємством, розроблення механізму формування ефективної системи управління ризиками з урахуванням сучасних тенденцій.

Виклад основних результатів. Процес управління ризиками, або ризик-менеджмент, полягає у моделюванні ризикових ситуацій та наслідків від їх настання завдяки дослідженню минулих помилок і досвіду інших підприємств тієї ж самої сфери діяльності, включаючи формування відповідних заходів з управління й мінімізації ризиків. Ризик-менеджмент повинен не лише запобігати настанню традиційно можливого сценарію аварії, а й запобігати настанню таких ризиків, які здаються малоймовірними, однак

у результаті завдають значної шкоди, як фінансової, так і екологічної [1, с. 75].

Впровадження ризик-менеджменту в загальний процес управління виражається, зокрема, у тому, що до управління ризиками залучаються практично всі підрозділи (відділи, департаменти тощо) підприємства. До ідентифікації й аналізу ризику представники функціональних підрозділів залучаються як експерти, вони ж займаються розробленням заходів щодо управління «своїми» ризиками і власне управлінням цими ризиками (тобто моніторингом їх рівня, реалізацією заходів щодо запобігання настанню й ліквідації наслідків ризикових ситуацій).

Фактично, контролюючи ризики, процес управління ризиками контролює весь процес управління підприємством у цілому, виконуючи тим самим функцію внутрішнього контролю. Враховуючи те, що контроль є одним зі складників процесу управління, ризик-менеджмент спільно з іншими функціональними підрозділами (відділами, департаментами тощо) здійснює процес управління організацією, орієнтуючись на критерій «доходність/ризик».

Окрім того, впровадження ризик-менеджменту полягає в управлінні всіма ризиками підприємства у силу:

- взаємозв'язку ризиків;
- необхідності контролю сумарного рівня ризику;
- необхідності контролю сумарних витрат на управління ризиками [2].

Міжнародні стандарти управління ризиками, найбільш відомі з яких перераховано в табл. 1, можуть бути покладені в основу під час розроблення внутрішньокорпоративних стандартів ризик-менеджменту. Впровадження ризик-менеджменту дає можливість підприємцю управляти чинниками невизначеності, тобто ризикоутворюючими чинниками, що, своєю чергою, стають на заваді досягненню стратегічних, оперативних і фінансових цілей підприємства.

І.Т. Балабанов виділяє такі етапи ризик-менеджменту [2, с. 46–49]:

- визначення ланцюжків ризикових вкладів капіталу і ризику;
- отримання інформації про оточуюче середовище, яка необхідна для прийняття рішень на користь тієї чи іншої дії;
- виявлення ступеню ризику;
- визначення ймовірності настання події;
- розроблення й аналіз варіантів співставлення прибутку і ризику вкладу капіталу;
- вибір стратегії управління ризиком;
- вибір прийомів, спрямованих на зниження ступеню ризику;
- врахування психологічного сприйняття ризикових рішень;
- розроблення програми дій, спрямованих на зниження ризику та її виконання;

Міжнародні стандарти щодо управління ризиками

Розробник	Назва
Комітет спонсорських організацій Комісії Тредвея (США)	Інтегрована модель управління ризиками підприємства
Інститут ризик-менеджменту, Асоціація ризик-менеджменту в суспільному секторі (Великобританія). Прийнятий Федерацією європейських асоціацій ризик-менеджерів	Стандарт управління ризиками
Стандарт Австралії	Стандарт управління ризиками Австралії та Нової Зеландії
Базельський комітет з банківського нагляду	Базель II: Міжнародний стандарт виміру капіталу
Міжнародна організація зі стандартизації	Управління ризиками. Настанови з використання принципів та реалізації управління ризиками

Джерело: складено автором

- контроль виконання розробленої програми;
- аналіз та оцінювання результатів вибраного ризикового рішення.

На думку К.С. Брутян та Т.О. Салип [3], процес ризик-менеджменту на підприємстві організовують так, щоб були охоплені всі його структурні рівні – від вищого керівництва до рівня, на якому безпосередньо приймається або генерується ризик. На основі чого науковці пропонують процес управління ризиками, який складається з таких етапів: кількісне оцінювання рівня ризику – це етап процесу рівня управління, який має передбачати оцінювання реального (фактичного) ризику, а також установлення меж допустимого ризику для окремих операцій, організаційних підрозділів і фінансового стану підприємства у цілому; етап мінімізації ризику – зниження чи обмеження ризиків за допомогою відповідних методів управління; етап моніторингу – здійснення постійного контролю над рівнем ризиків із механізмом зворотного зв'язку [3, с. 241–242].

Якісний аналіз ризиків зазвичай є швидким й ефективним за вартістю способом розстановки пріоритетів для планування реагування на ризики і за необхідності закладає основу для кількісного аналізу ризиків. Глибокий і достовірний якісний аналіз ризиків передбачає визначення різних рівнів імовірності їх виникнення та впливу. Загальні визначення цих рівнів адаптуються до конкретної мети в ході реалізації процесу якісного аналізу й оцінки ризиків та використовуються потім під час кількісного аналізу ризиків.

Оцінка ймовірності виникнення ризиків передбачає проведення дослідження можливості настання того чи іншого ризику. Під час оцінки впливу ризику визначається потенційний ефект, який може здійснити вплив на діяльність підприємства. Ймовірність і вплив оцінюються для кожного виду ризику. Ризики можуть бути оцінені в ході опитувань чи нарад з учасниками, яких вибирають залежно від їх обізнаності, під час обговорювання видів ризиків. Розстановка пріоритетів між ризиками для подальшого кількісного аналізу та реагування здійснюється на підставі рейтингу ризиків. Зазвичай пра-

вила рейтингової системи ризиків визначаються підприємством заздалегідь і включаються в процеси організації. Правила рейтингової системи ризиків можуть бути адаптовані до конкретного процесу на підприємстві в ході процесу планування ризик-менеджменту [4].

Оцінка важливості кожного ризику і, отже, його пріоритету, як правило, здійснюється за допомогою таблиці відповідності або матриці ймовірності та впливу. Така матриця визначає комбінації ймовірності та впливу, які дають змогу надавати ризикам рейтинги низького, середнього або високого пріоритету.

Для оцінки ймовірності виникнення та впливу кожного ризику з метою визначення його розташування в матриці потрібна експертна оцінка. Експертами, на нашу думку, можуть бути особи, що займаються плануванням та управлінням окремими процесами діяльності підприємства.

Крім експертного, існує безліч методів, які дають змогу здійснити структурно-логічний аналіз ризиків та їх наслідків для діяльності підприємства. До них належать аналіз сценаріїв, дерева рішень, причин та наслідків, впливу людського чинника, «краватка-метелик» тощо. Під час вибору методів доцільно враховувати таке:

- вибраний метод повинен відповідати окремому виду ризику на окремому етапі життєвого циклу підприємства;
- результати від застосування того чи іншого методу повинні сприяти підвищенню обізнаності про ризик;
- застосування методів повинно підтверджувати прогностичні очікування та передбачати негативні наслідки.

Аналіз імовірних збитків, спрямований на запобігання їх повторному виникненню, зазвичай називають аналізом першопричини (Root cause analysis, RCA). Метод RCA використовують для дослідження збитків унаслідок різних видів відмов, а також для дослідження фінансових або економічних збитків, понесених під дією зовнішніх чинників, що впливають, або в результаті катастроф. Цей метод спрямований на виявлення первинних причин відмови без

розгляду їх зовнішніх проявів [5]. На нашу думку, метод RCA зазвичай застосовують для оцінки основних збитків, проте його можна застосовувати й для аналізу більш загальних збитків для виявлення можливостей постійного поліпшення ризик-менеджменту.

Аналіз причин і наслідків є поєднанням методів дерева несправностей і дерева подій. Даний метод починають із розгляду критичної події й аналізу його наслідків шляхом застосування поєднання логічних елементів ТАК/НІ. Ці елементи являють собою умови, за яких система, розроблена для зниження наслідків початкової події, знаходиться або в робочому стані, або у стані відмови. Причини умов або відмов аналізують за допомогою методу дерева несправностей [5; 6].

Також ще одним із загальновідомих є причинно-наслідковий аналіз, або структурований метод ідентифікації можливих причин небажаної події чи проблеми [5]. Цей метод дає змогу скомпонувати можливі причинні фактори в узагальнені категорії так, щоб дослідити всі можливі гіпотези. Однак застосування цього методу дає змогу ідентифікувати фактичні причини, які можуть бути визначені тільки на основі емпіричних даних або емпіричним шляхом. Інформацію представляють у вигляді діаграми «скелет риби» (метод також називають діаграмою Ісікава).

Аналіз впливу людського чинника (метод Assessment of health risks HRA) застосовують для оцінки впливу дій людини на роботу системи. У багатьох процесах існує можливість помилки оператора, особливо в ситуаціях, коли в оператора недостатньо часу для прийняття рішень. Імовірність події, яка буде розвиватися із серйозними проблемами та

негативним впливом на підприємство, повинна бути мінімальною [4–6].

Формування стратегії реагування й управління ризиками базується на багатогранних напрацюваннях методології та інструментарії теорії ризиків. Під час розроблення стратегії управління ризиками до уваги варто прийняти основні типи невизначеності [1]:

- невизначеність цілей (багатокритеріальність і суперечність між окремими критеріями);
- невизначеність (неоднозначність) прогнозів розвитку зовнішнього економічного середовища;
- брак даних.

Висновки. Отже, система управління ризиками є складником загальної системи управління підприємством, проте й однією з головних, адже детальне планування, аналіз, оцінювання та управління ризиками знижують імовірність провалу діяльності підприємства. Для виконання етапів ризик-менеджменту повинна бути підготовлена якісна інформаційна база, яка виступає джерелом усіх потенційних ризиків. Загальновідомі наукові підходи та емпіричні дані щодо ризик-менеджменту показали, що здійснення даного процесу супроводжується окремими етапами, які полягають в ідентифікації, аналізі, оцінюванні, управлінні й моніторингу ризиків. Кожен етап формується на основі вхідної інформації, котра за допомогою визначених методів обробляється і подається у вигляді вихідної інформації, яка, своєю чергою, слугує вхідною інформацією для наступного етапу ризик-менеджменту. Дослідження теоретико-методичних аспектів ризикології дало змогу сконцентрувати увагу на тих методах, використання яких, на нашу думку, є доцільним під час проведення ризик-менеджменту підприємства.

Список літератури:

1. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; под общ. ред. Ю. Каптуревского. СПб.: Питер., 2002. 330 с.
2. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996. 192 с.
3. Брутян К.С., Салип Т.О. Організація та функціонування системи ризик-менеджменту в банку. *Інноваційна економіка. Серія «Фінансово-кредитна політика»*. С. 239–243.
4. Смирнова Г.А. Риск-менеджмент как составная часть корпоративной системы управления. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2015. Т. 14. № 2(2015). С. 122–133.
5. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посіб. К.: КНЕУ, 2000. 292 с.
6. Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент: Теорія та практика: навч. посіб. К.: Кондор, 2009. 200 с.
7. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: навч. посіб. К.: Академвидав, 2007. 262 с.

Канцір І.А., к.е.н.,
асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національний університет «Львівська політехніка»

Дубас Ю.Я., магістр
спеціальності «Менеджмент»
*ВСП «Інститут інноваційної освіти
Київського національного університету будівництва і архітектури»*

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Канцір І.А., Дубас Ю.Я. Інструментарій діагностики фінансово-економічних результатів діяльності підприємств. У статті окреслено сутність фінансово-економічних результатів діяльності підприємства, методiku та інструментарій їх оцінки. Проаналізовано показники оцінки фінансово-економічної діяльності підприємства з акцентуванням на доцільності імплементації фінансової діагностики як ідентифікатора шляхів оптимального залучення та використання фінансових ресурсів для прийняття стратегічних рішень.

Ключові слова: ефективність, результативність, фінансово-економічні результати, фінансово-економічні показники, фінансова діагностика.

Канцир И.А., Дубас Ю.Я. Инструментарий диагностики финансово-экономических результатов деятельности предприятий. В статье обозначены сущность финансово-экономических результатов деятельности предприятия, методика и инструментарий их оценки. Проанализированы показатели оценки финансово-экономической деятельности предприятия с акцентом на целесообразности финансовой диагностики как идентификатора путей оптимального привлечения и использования финансовых ресурсов для принятия стратегических решений.

Ключевые слова: эффективность, результативность, финансово-экономические результаты, финансово-экономические показатели, финансовая диагностика.

Kantsir I.A., Dubas Y.Ya. Diagnostic instrument for financial and economic results of business activities of enterprises. The article outlines the essence of the financial and economic results of the enterprise's activity, the methodology and tools for their evaluation. The analysis methodology for assessing the financial and economic activity of the enterprise, with emphasis on the implementation of financial feasibility diagnosis, as the ID paths optimal engagement and use of financial resources to make strategic decisions.

Key words: efficiency, effectiveness, financial, economic performance, financial, economic performance, financial diagnostics.

Постановка проблеми. У сучасних умовах фінансової нестабільності дедалі більшої ваги набуває питання забезпечення сталого розвитку підприємств, адже саме мікросередовище є першопричиною економічного зростання. Фінансово-економічна діяльність суб'єктів господарювання перебуває під впливом екзогенних та ендегенних чинників, які уповільнюють темп розширеного відтворення та знижують ефективність виробництва. Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства має на меті пошук шляхів підвищення результативності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності з використанням при цьому елементів фінансової діагностики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим внеском у розвиток сучасної теорії та практики оцінки фінансово-економічних результатів діяльності підприємств є дослідження вітчизняних і зарубіжних учених: О.І. Амоші, І.О. Бланка, Е. Бріг-

хем, Дж.К. Ван Хорна, С.Б. Довбні, А.П. Ковальова, В.В. Новожилова, В.Я. Нусінова, С.Я. Салиги, К. Уолша, Н.В. Шевчук, А.Д. Шеремета та ін. Проте питання оцінки економічних результатів діяльності підприємств дотепер є предметом пильної уваги та дискусій науковців, що викликає безліч підходів до їх тлумачення й обчислення.

У наукових дослідженнях, проведених з урахуванням специфіки діяльності суб'єктів господарювання, питання оцінки результатів діяльності підприємств аналізується досить часто, проте аналіз здійснюється окремо щодо прибутку й окремо щодо зміни фінансового стану підприємства. На нашу думку, доцільно провадити моніторинг ефективності фінансово-економічної діяльності комплексно, з використанням елементів фінансової діагностики.

Постановка завдання. Метою статті є моніторинг теоретичних і методичних положень,

інструментарію оцінки фінансово-економічних результатів діяльності підприємств та організацій.

Виклад основних результатів. Метою діяльності суб'єкта господарювання виступають зазвичай максимізація прибутку та мінімізація витрат, які уособлюються у фінансово-економічних результатах його діяльності. Економічний результат – підсумок розвитку економічної системи у цілому або окремих її елементів, поза зв'язком із витратами він не може характеризувати успішність їх функціонування [1, с. 13]. Економічні результати діяльності підприємства – це репрезентація ефективності використання кадрового, технічного, виробничого та фінансового потенціалу суб'єкта господарювання.

Економічні результати фінансово-господарської діяльності підприємства відображають у цілому ефективність використання його економічного потенціалу, що включає кадровий, технічний, виробничий і фінансовий потенціал, характеризує загальні можливості, а також конкретні види економічної діяльності підприємства [2].

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення й ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

М.В. Білошкурський стверджує, що ефективність полягає у комплексній результативності досягнення підприємством основних організаційно-господарських цілей. Дослідник зауважує, що про ефективність або неефективність господарської діяльності можуть свідчити як значення відповідного показника (групи показників), так і його динаміка за аналізований період [3, с. 17].

І.О. Бланк [4] акцентує увагу на залежності економічних результатів діяльності підприємства від конкурентоспроможності, попиту на продукцію (роботи, послуги), рівня рейтингу, ділової активності та ділової репутації; вони пов'язані з ефективністю використання економічних методів управління, дія яких полягає у широкому застосуванні економічних регуляторів (важелів), але оцінити їхній вплив на результати фінансово-господарської діяльності підприємств досить складно, оскільки вони суперечливі у своїй основі; характеризуються розподілом і використанням прибутку.

Для вимірювання ефективності пропонується використовувати різні показники. Н.В. Шевчук [5] стверджує, що ефективність можна вимірювати через рівень прибутковості підприємства, створювану для акціонерів вартість або з погляду фінансових результатів, бізнес-процесів, споживчої цінності, процесу навчання, інновацій тощо.

Рейтингування ефективності функціонування підприємства полягає в оцінці його фінансового стану, тобто характеристиці діяльності підприєм-

ства, яка репрезентує його спроможність провадити ефективну фінансово-господарську діяльність.

Оцінка ефективності діяльності підприємств – це творчий процес, різноманітний за змістом, який здійснюється за допомогою різних аналітичних прийомів з урахуванням специфіки виробництва, його організації на конкретному підприємстві. Отже, всі працівники підприємства, що займаються аналізом його діяльності, повинні постійно вдосконалювати свої знання у цій сфері [6, с. 34].

В Україні моніторинг ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання здійснюють за бальною системою з використанням показників оцінки результатів фінансово-господарської діяльності, відповідно до Методичних рекомендацій застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності [7].

Ефективність фінансово-господарської діяльності визначається на підставі фінансових планів, Балансу (Звіту про фінансовий стан), Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), Звіту про рух грошових коштів, Звіту про власний капітал та приміток до фінансової звітності.

До основних показників оцінки ефективності діяльності підприємств належать:

- соціально-економічні показники (середньо-облікова кількість штатних працівників та наявність заборгованості з виплати заробітної плати (відповідно до аналогічного періоду минулого року);
- показники фінансово-господарської діяльності та виконання фінансових планів (темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції, темп зростання чистого прибутку (збитку), темп зростання відрахувань частини чистого прибутку до державного бюджету, темп зростання відрахувань до фонду на виплату дивідендів, нарахованих на акції (частки), що належать державі в статутному капіталі господарських товариств, темп зростання капітальних інвестицій);
- показники стану активів, зносу основних засобів (загальна вартість активів підприємства; вартість оборотних активів, вартість власного капіталу; первісна вартість та ступінь зносу основних засобів (відповідно до показників початку звітного періоду);
- коефіцієнти фінансової стійкості, покриття, платоспроможності.

Фактично результативність фінансово-господарської діяльності підприємств проводиться за допомогою:

- горизонтального фінансового аналізу (дослідження динаміки окремих фінансових показників у контексті обчислення абсолютних і відносних змін, темпів зростання (приросту) окремих показників та визначення загальних тенденцій змін;
- вертикального фінансового аналізу (порівняння питомої ваги окремих структурних складників);
- порівняльного фінансового аналізу (зіставлення планових та фактичних показників, фактичних та нормативних показників); аналіз фінансових

Показники оцінки ефективності діяльності підприємства

Показник	Характеристика	Алгоритм
1	2	3
Показники ліквідності		
Коефіцієнт покриття	Відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства	$\phi 1p.1195 / \phi 1p.1695$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства	$\phi 1(p.1195 - p.1100) / \phi 1p.1695$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відношення грошових засобів та їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань	$\phi 1(p.1160 + p.1165) / \phi 1p.1695$
Чистий оборотний капітал	Різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями, які свідчать про спроможність сплачувати свої поточні зобов'язання	$\phi 1(p.1195 - p.1695)$
Показники платоспроможності (фінансової стійкості)		
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	Відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства і регламентує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність	$\phi 1p.1495 / \phi 1p.1900$
Коефіцієнт фінансування	Співвідношення залучених і власних засобів і характеризує залежність підприємства від залучених засобів	$\phi 1(p.1595 + p.1695 + p.1700 + p.1800) / \phi 1p.1495$
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Відношення величини чистого оборотного капіталу до величини оборотних активів підприємства, яке відображає забезпеченість підприємства власними оборотними засобами	$\phi 1(p.1195 - p.1695) / \phi 1p.1195$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Відношення чистого оборотного капіталу до власного капіталу. Демонструє, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, а яка – капіталізована.	$\phi 1(p.1195 - p.1695) / \phi 1p.1495$
Показники ділової активності		
Коефіцієнт оборотності активів	Відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини підсумку балансу підприємства і характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення	$\phi 2p.2000 / \phi 1(p.1300(гр.3) + p.1300(гр.4)) / 2$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості і показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємством	$\phi 2p.2000 / \phi 1(S(p.1120/p.1155) гр.3 + S(p.1120/p.1155) гр.4) / 2$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини кредиторської заборгованості і показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємству	$\phi 2p.2000 / \phi 1(S(p.1605 / p.1670) гр.3 + S(p.1605 / p.1670) гр.4) / 2$
Строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей	Розраховується як відношення тривалості звітного періоду (360) до коефіцієнта оборотності дебіторської або кредиторської заборгованості та ілюструє середній період погашення дебіторської або кредиторської заборгованостей	Строк погашення деб. заб. = $360 / K$ оборотності деб. заб. Строк погашення кред. заб. = $360 / K$ оборотності кр. заб
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості матеріальних запасів і характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства	$\phi 2p.040 / \phi 1(S(p.100 / p.140) гр.3 + S(p.100 / p.140) гр.4) / 2$
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	Розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних засобів. Він показує ефективність використання основних засобів підприємства	$\phi 2p.2050 / \phi 1(p.1100 гр.3 + p.1100 гр.4) / 2$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і показує ефективність використання власного капіталу підприємства	$\phi 2p.2000 / \phi 1(p.1011(гр.3) + p.1011(гр.4)) / 2$

1	2	3
Показники рентабельності		
Коефіцієнт рентабельності активів	Розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства	$\frac{\phi 2p.2350 (p.2355) / \phi 1(p.1300 (гр.3) + p.1300 (гр.4))}{2}$
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства	$\frac{\phi 2p.2350 (p.2355) / \phi 1(p.1495 (гр.3) + p.1495 (гр.4))}{2}$
Коефіцієнт рентабельності продажу	Розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства	$\frac{\phi 2p.2350 (p.2355) / \phi 2p.2000}{2}$
Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	Розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво та збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності	$\frac{\phi 2p.2190 (p.2195) + 2180 - 2120 / \phi 2(p.2050 + 2130 + 2150)}{2}$

коефіцієнтів (зіставлення звітних та/або планових показників для визначення коефіцієнтів ліквідності, фінансової стійкості, покриття, платоспроможності);

- факторного фінансового аналізу (оцінка певних чинників впливу на рівень результативних показників).

Запорукою ефективності функціонування суб'єктів господарювання виступає фінансова діагностика як складова частина фінансового менеджменту підприємства, метою якої є моніторинг фінансового стану та результатів фінансово-господарської діяльності підприємства для його ефективного та виявлення шляхів підвищення ринкової вартості.

Фінансово-економічна діагностика підприємства – це інформаційно-аналітичний етап ідентифікації, розпізнавання і виявлення загроз діяльності підприємства за індикаторами, що об'єктивно й своєчасно визначають зміни системи, метою якого є кількісно-якісне обрахування характеристик його контуру, трендів й поступу за непрямими симптомами, демаскування проблем, градація їх ознак, визначення причин і фільтрація та відбір способів усунення чинників руйнівного впливу, розроблення траєкторії і векторів їх можливого розв'язання та прогнозування майбутніх відхилень поступу підприємства [8].

Діагностика фінансового стану підприємств – це складова частина системи фінансового менеджменту, яка має на меті ідентифікацію шляхів оптимального залучення та використання фінансових ресурсів для прийняття стратегічних рішень.

Оцінка фінансового стану підприємства – це домінуючий складник ефективності діяльності, оскільки визначає його конкурентоспроможність, ділову активність, економічну та фінансову доброчесність.

Висновки. Функціонування суб'єктів господарювання в кризових умовах і висока загроза їх банкрутства висувають суттєві вимоги до формалізації завдань підтримки прийняття ефективних управлінських рішень. Успіх функціонування підприємств на ринку та перспективи їх подальшого функціонування залежать від значного спектра чинників і визначаються його потенціалом, зокрема фінансовим. Діагностика фінансового потенціалу підприємств є складовою частиною системи управління цими підприємствами. Доцільно запровадити на державному рівні регламентацію нормативного проведення фінансової діагностики, яка дає змогу ідентифікувати їхню здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів для аналітичної підтримки ухвалення стратегічних рішень.

Список літератури:

1. Соркин С.Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: монография. Гродно: ГрГУ, 2011. 130 с.
2. Лебедзевич Я.В. Сутність бухгалтерського прибутку як бази 180 оподаткування в умовах інституційних змін. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 1(22). С. 206–216.
3. Білошкурський М.В. Методологія оцінки ефективності господарської діяльності в антикризовому управлінні підприємствами: монографія. Умань: Видавець Сочинський, 2010. 180 с.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. К.: Ника-Центр, 2001. 448 с.
5. Шевчук Н.В. Ефективність ресурсного забезпечення діяльності підприємств: проблеми оцінювання. *Ефективна економіка*. 2010. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=282>.
6. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств. К.: Кондор, 2015. 180 с.
7. Методичні рекомендації застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності: Наказ Міністерства економічного розвитку від 15.03.2013 № 253. URL: http://meold.kmu.gov.ua/minec/control/uk/publish/printable_article?art_id=199988.
8. Правдюк Н.Л., Корпанюк Т.М. Фінансово-економічна діагностика сільськогосподарських підприємств: монографія. Вінниця: Едельвейс і К, 2014. 200 с.

Капінус Л.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Національний університет харчових технологій
Лабінська Н.О., студентка
Національний університет харчових технологій
Скригун Н.П., к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Національний університет харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «МАРКЕТИНГОВА ПОВЕДІНКА»

Капінус Л.В., Лабінська Н.О., Скригун Н.П. Теоретичне осмислення сутності категорії «маркетингова поведінка». У статті розглянуто підходи до трактування сутності поняття «маркетингова поведінка». Встановлено різницю між визначеннями даної та суміжними з нею категоріями на основі порівняльного аналізу досліджуваних понять. Зокрема, досліджено ключові поняття («маркетингова поведінка», «поведінка споживача», «купівельна поведінка споживача», «поведінка підприємця», «економічна поведінка підприємства» та «ринкова поведінка підприємства»), необхідні для розуміння механізмів функціонування ринку, його суб'єктів та їх взаємодію. Згруповано всі визначення в окремі блоки та зроблено порівняльний аналіз визначень кожної з досліджуваних економічних категорій. Виявлено поведінкові концепції суб'єктів ринку на різних рівнях функціонування підприємства.

Ключові слова: маркетингова поведінка, поведінка споживача, купівельна поведінка споживача, поведінка підприємця, економічна поведінка підприємства, ринкова поведінка підприємства, суб'єкти ринку, поведінкові концепції.

Капинус Л.В., Лабинская Н.О., Скригун Н.П. Теоретическое осмысление сущности категории «маркетинговое поведение». В статье рассмотрены подходы к трактовке сущности понятия «маркетинговое поведение». Установлено отличие между определениями данной и смежных с ней категориями на основе сравнительного анализа исследуемых понятий. В частности, исследованы ключевые понятия («маркетинговое поведение», «поведение потребителя», «покупательское поведение потребителя», «поведение предпринимателя», «экономическое поведение предприятия» и «рыночное поведение предприятия»), необходимые для понимания механизмов функционирования рынка, его субъектов и их взаимодействие. Сгруппированы все определения в отдельные блоки и сделан сравнительный анализ определений каждой из исследуемых экономических категорий. Показаны поведенческие концепции субъектов рынка на разных уровнях функционирования предприятия.

Ключевые слова: маркетинговое поведение, поведение потребителя, покупательское поведение потребителя, поведение предпринимателя, экономическое поведение предприятия, рыночное поведение предприятия, субъекты рынка, поведенческие концепции.

Kapinus L.V., Labinska N.O., Skrygun N.P. Theoretical comprehension of the essence of «marketing behavior» category. The article discusses the use of the term and the definition of the concept of «marketing behavior» in various fields of activity. This topic is very relevant in studying the behavior of market subject and the market as a whole. Nowadays many scientists focus on researching the marketing behavior of consumers because in the prism of modern trends, its research is becoming increasingly relevant in the world and entrepreneurship.

The term «marketing behavior» is widely interpreted by various authors of the world in their works, therefore we consider that it is necessary to investigate the difference between the definitions and related of this categories by providing content and exploring the essence of each definition through a comparative analysis.

The key concepts that are necessary for understanding the mechanisms of functioning of the market and its subjects were explored in the article. In particular, such concepts as marketing behavior, consumer behavior, entrepreneur's behavior, economic behavior of the enterprise and market behavior of the enterprise as categories for the definition of market players are described. Interconnections between key concepts of market subjects and mechanisms of their interaction was also explored.

In addition, in our work we grouped all the definitions into separate blocks and made a comparative analysis of the definitions of each of the studied economic categories. Each of our economic categories besides comparative analysis within each category was also compared with identical and related concepts, and and

studied on the verge of contact with other economic categories for a better understanding of the mechanism of interaction of the studied market subjects. We also analyzed the fundamental approaches to the interpretation of the essence of the economic category «marketing behavior» precisely in entrepreneurship. Behavioral concepts of market subjects we have found was revealed at different levels of operation of the enterprise have been thoroughly analyzed and outlined after each block of definitions.

The key factors in the success of an enterprise's activity is an understanding of the deep essence of the definitions, mechanisms of functioning of market subjects and their interaction, which are explored in the article. To do this, it need to be understand the versatility of the terms in the article, understand their scope of use and the limits of contact with related economic categories. It is found out, the investigated terms should be considered taking into account many factors of the existing market and from the point of view of different subjects of the market.

Key words: marketing behavior, consumer behavior, entrepreneur's behavior, economic behavior of an enterprise, market behavior of an enterprise, market players, behavioral concepts.

Постановка проблеми. У сучасному світі все більшої актуальності набувають поняття «маркетингова поведінка», «поведінка споживача», «купівельна поведінка споживача», «поведінка підприємця», «економічна поведінка підприємства» та «ринкова поведінка підприємства» як категорій для визначення та становлення суб'єктів ринку. Відповідно до цього, необхідно чітко розуміти глибинну суть даних понять для кращого розуміння механізмів ринку економіки та сфер їхнього впливу.

Терміну «маркетингова поведінка» вчені почали приділяти увагу ще на межі розвитку маркетингу в 50–80-х роках. Одним із перших учених, який дав трактування цього терміну, був Ф. Котлер.

Досить багато вчених продовжують приділяти увагу дослідженню саме маркетингової поведінки споживачів і сьогодні, оскільки в призмі сучасних тенденцій її дослідження набуває все більшої актуальності.

У сучасному світі ключовими чинниками успіху діяльності підприємства є розуміння глибинної суті поданих у даній статті визначень, механізмів функціонування суб'єктів ринку та їх взаємодії. Для цього необхідно розуміти багатогранність наведених термінів, визначити їх сфери використання та межі контакту з економічними категоріями. Крім того, необхідно розглядати ці терміни з урахуванням багатьох чинників наявного ринку та з погляду різних суб'єктів ринку.

Всі досліджені у статті категорії досить тісно взаємодіють, тому необхідно приділяти увагу аналізу кожної з них для отримання розуміння взаємодії між механізмами їх функціонування та для правильного формування уявлення про сфери впливу та діяльності кожного із суб'єктів ринку.

Глобальні трансформаційні процеси та радикальні зміни різних аспектів діяльності сучасних підприємств призвели до появи та розвитку маркетингових технологій, підвищення ролі споживачів та поведінкових особливостей підприємств на ринку. Це дає підстави для дослідження поняття «маркетингова поведінка» та формування категорійного апарату для пояснення закономірностей ефек-

тивності ведення маркетингової діяльності з огляду на велику кількість учасників ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне розуміння сутності категорії «маркетингова поведінка» здійснено через призму диференціації становлення наукової маркетингової думки, яка представлена у низці наукових праць. Виявлено, що досить багато вітчизняних та зарубіжних учених приділяють увагу дослідженням ринкової поведінки суб'єктів. Детально поняття «маркетингова поведінка» вивчали такі вчені, як Є.Ю Бікметов, В.І. Верховіна, В.Д. Голиков. Окрім того, такі економічні категорії, як «поведінка споживачів» та «купівельна поведінка споживачів», розглянуто в наукових працях І.В. Альошиної, І.С. Березіна, М.П. Бутко, Е.С. Денисової, В.І. Дорошів, С.В. Мочерного, П.С. Єщенко, Дж. Залтмана, В.І. Ільїна, Ф. Котлера, Н.Г. Любимової, О.І. Мазілкина, О.І. Меликяна, С.У. Нуралієва, Ю.Ф. Пачковського. Трактують категорії «поведінка підприємців» подають у своїх роботах В.Н. Верховин, М.Г. Саєнко, А.Е. Чирикова, Й. Шумпетер. Також було проаналізовано поняття «ринкова поведінка підприємства» та «економічна поведінка підприємства», які вивчали Р. Нельсон, Н.П. Карачина, В.Я. Паздрій, Р. Блекуел, С.В. Тютюнникова.

Постановка завдання. Виходячи з актуальності поставленої теми, метою статті є формування теоретичних положень визначення сутності дефініції «маркетингова поведінка» стосовно суб'єктів ринку та підприємства.

Виклад основних результатів. У сучасному світі широкого використання набуває поняття «поведінка» як термін для окреслення різноманітних економічних феноменів у сфері маркетингу та підприємницької діяльності. Для того щоб уловити різницю та суть між поняттями, розглянемо детально такі терміни: «маркетингова поведінка», «поведінка споживача», «купівельна поведінка споживача», «поведінка підприємця», «економічна поведінка підприємства» та «ринкова поведінка підприємства».

Розглянемо першу з категорій у нижче наведений таблиці.

Таблиця 1

Визначення категорії «маркетингова поведінка»

Категорія	Автор	Визначення категорії
Маркетингова поведінка	Є.Ю. Бікметов	Дії і вчинки суб'єктів підприємств, що беруть участь за допомогою ринку в розподілі суспільних благ за своєю місією, зобов'язані допомагати споживачам в організації задоволення їхніх матеріальних і духовних потреб у товарах і послугах [4, с. 65].
	В.І. Верховін	Це «випереджаюча» поведінка, що впливає на цінову інформацію вироблених благ і створює відповідні їм ринки з необхідними характеристиками і параметрами [7, с. 95].
	В.Д. Голиков	Вид економічної поведінки, що являє собою суб'єктивний бік діяльності маркетера, тобто сукупність дій і вчинків, орієнтованих на організацію розподілу суспільних благ і задоволення актуальних потреб у конкретних продуктах і послугах.
		Одна з форм прояву маркетингової діяльності, засіб організації та підвищення ефективності маркетингової діяльності на початковій і кінцевих стадіях виробництва і розподілу продуктів і послуг.
		Процес функціонування суб'єктів особливого роду з приводу задоволення запитів споживачів і досягнення успішної діяльності підприємства у виробництві продукції та послуг і просуванні їх на ринок [9, с. 501–513].

Таблиця 2

Визначення категорії «маркетингова поведінка споживачів»

Категорія	Автор	Визначення категорії
Поведінка споживачів	І.В. Альошина [1, с. 15]	Діяльність, безпосередньо залучена в набуття, споживання і позбавлення від продуктів, послуг, ідей, включаючи процеси рішень, що передують цій діяльності і наступні за нею.
	І.С. Березін [2, с. 97]	Процес формування та вирішення проблеми купівлі-продажу товарів для задоволення особистих потреб.
	Е.С. Денисова [9, с. 9]	Це когнітивна, емоційна та фізична діяльність, безпосередньо залучена в купівлю, використання та позбавлення від товарів та послуг, включаючи всі процеси прийняття рішень, які передують цій діяльності та наступні за нею.
	В.І. Дорошів [10, с. 77]	Процес формування попиту покупців, які здійснюють вибір товарів з урахуванням цін і особистого бюджету, тобто власних грошових доходів.
	С.В. Мочерний [11, с. 560]	Комплекс ознак, рис і показників, які характеризують дії споживачів, зокрема попит на товари і послуги, структуру споживання, способи використання доходів, їх реакцію на зміни цін, моди та ін.
	П.С. Єщенко [12, с. 261]	Процес формування попиту споживачів на різноманітні товари і послуги, що визначає розвиток їх виробництва та споживання на ринку.
	Дж. Залтман [13, с. 16]	Процес ухвалення рішення про покупку і те, які умови і чинники впливають на це рішення.
	В.І. Лльїн [14, с. 19]	Процес формування попиту окремого споживача на різні товари і послуги.
	Ф. Котлер [18, с. 430]	Вивчення того, як люди, групи та організації вибирають, купують, використовують та розпоряджаються товарами, послугами, ідеями чи досвідом для задоволення своїх потреб та бажань.
	Н.Г. Любимова [19, с. 26]	Це когнітивна, емоційна і фізична активність, демонстрована людьми під час вибору, оплати, використання товарів і послуг і її припинення у разі задоволення людських потреб і бажань.
	О.І. Мазілікіна [20, с. 13]	Це широке поняття, яке включає в себе не тільки процес покупки продукту (послуги, роботи), а також поведінку споживачів до покупки і після її здійснення.
	О.М. Меликян [21, с. 21]	Це складна комплексна діяльність, пов'язана з інтелектуальною, емоційною та фізичною активністю, яка проявляється людьми під час купівлі та використання товарів та послуг та припинення такої діяльності у разі задоволення людських потреб та бажань.
	С.У. Нуралієв [22, с. 296]	Процес формування ринкового попиту покупців, які здійснюють вибір благ з урахуванням наявних цін.
	Ю.Ф. Пачковський [25, с. 172]	Поведінка індивідів чи груп, що репрезентує серію взаємопов'язаних послідовних дій, спрямованих на придбання, використання товарів і послуг та їхню ліквідацію (або утилізацію).
	М.А. Окландер [23, с. 6]	Це поведінка особи, що вирішує проблему купівлі товарів для задоволення особистих проблем.

Таблиця 3

Визначення категорії «купівельна поведінка споживачів»

Категорія	Автор	Визначення категорії
Купівельна поведінка споживачів	М.П. Бутко [5, с. 182]	Дії, які здійснює окрема особа, купуючи і використовуючи продукцію чи послуги, це розумові і соціальні процеси, які передують цим діям або настають за ними.
	В.І. Корольов [17, с. 243]	Це поведінка кінцевого споживача, що купує товари і послуги для особистого споживання.
	А.В. Катернюк [16, с. 121]	Це процес формування попиту споживачів на різноманітні товари та послуги, що визначає розвиток їх виробництва, пропозиції і збуту на ринках.

Таблиця 4

Визначення категорії «поведінка підприємців»

Категорія	Автор	Визначення категорії
Поведінка підприємців	В.І. Верховін [7, с. 67]	Специфічний вид економічної поведінки, орієнтований на певну ймовірність досягнення граничної норми прибутку, що витягується в системі ринкової невизначеності.
	М.Г. Сасенко [26, с. 344]	Стратегічна, переривчаста поведінка, спрямована на отримання прибутку в умовах, коли передбачається, що існуючі ринки перестають забезпечувати цільовий рівень виробництва й прибутку.
	А.Е. Чирикова [29, с. 81]	Це ланцюг послідовно здійснюваних учинків, спрямованих на отримання суб'єктивно оцінюваних переваг від різниці між прикладеними зусиллями і отриманим результатом у процесі придбання, зберігання та обміну матеріальних і духовних цінностей.
	Й. Шумпетер [29, с. 159]	Це особливий тип поведінки, коли суб'єкт робить не те, що інші, й не так, як інші (у господарстві).

Проаналізувавши визначення, можемо стверджувати, що термін «маркетингова поведінка» є більш належним до підприємницької діяльності. В.Д. Голиков зазначив, що маркетингова поведінка безпосередньо пов'язана з організацією діяльності підприємства, а саме з організацією маркетингової діяльності на стадіях виробництва й розподілу товарів і послуг та пошуком механізмів задоволення потреб споживачів. Схоже визначення надає й Є.Ю. Бікметов, зазначаючи, що саме підприємства повинні допомагати споживачам задовольняти свої потреби. В.І. Верховин визначає цю категорію як діяльність, спрямовану на формування цінності підприємства та створення необхідних для вироблених товарів ринків.

У підсумку можна сказати, що поняття «маркетингова поведінка» тісно пов'язане з усіма аспектами діяльності підприємства, починаючи від перших етапів виробництва і закінчуючи безпосереднім задоволенням потреб споживачів.

Розглянемо категорію «маркетингова поведінка споживачів».

Проаналізувавши наведені визначення, бачимо, що більшість авторів «поведінку споживачів» трактує як діяльність, пов'язану з купівлею, споживанням та позбавленням від товарів, послуг та ідей, включаючи процеси рішень, що передують цій діяльності і наступні за нею. Декілька авторів додають, що, крім вище зазначених дій, це поняття також включає у себе спостереження та дослідження поведінки споживачів та попиту на товари та послуги, а також дослідження розподілу доходів безпосередньо самими споживачами. Зокрема, С.В. Мочерний надає визначення більш з еконо-

мічного погляду, ніж соціологічного, зазначаючи, що це комплекс показників, які також характеризують структуру споживання, реакцію споживачів на зміни ціни, моди тощо.

Поняття «поведінка споживачів» та «купівельна поведінка споживачів» досить тісно пов'язані, тому наведемо таблицю з визначенням даної категорії також.

Отже, з визначень розуміємо, що поняття «купівельна поведінка споживачів» та «поведінка споживачів» є фактично ідентичними. Виокремлюється лише визначення А.В. Катернюка. Він зазначає, що купівельна поведінка – це формування попиту, який визначає розвиток виробництва товарів та послуг, розвиток пропозиції і збуту на ринках. Розглянемо визначення категорії «поведінка підприємців».

Отже, проаналізувавши кожне з визначень, можемо зазначити, що такі автори, як М.Г. Сасенко та В.І. Верховин, визначають категорію «поведінка підприємців» як поведінку, що спрямована на отримання прибутку. Й. Шумпетер зазначає, що це тип поведінки особи, яка своїми вчинками та діями різниться від інших. Визначення категорій «економічна поведінка підприємства» та «ринкова поведінка підприємства» узагальнено нами в табл. 5.

Із табл. 5 бачимо, що С.В. Тютюнникова зазначає, що ринкова поведінка підприємства – це дії, спрямовані на функціонування підприємства на ринку. Р. Нельсон, своєю чергою, визначає економічну поведінку підприємства як еволюційну реакцію підприємства на зміни. Загалом автори характеризують економічну поведінку підприємства як таку, що формує дії, які з урахуванням ресурсів підприємства спрямовані на його взаємодію із зовнішніми та вну-

Визначення категорій «економічна поведінка підприємства» та «ринкова поведінка підприємства»

Категорія	Автор	Визначення категорії
Економічна поведінка підприємства	Р. Нельсон [30, с. 251]	Еволюційна реакція підприємства на зміни бізнес-середовища.
	Н.П. Карачина [15, с. 14]	Комбінація цілеспрямованих і спонтанних дій, яка відтворює сутність та характер економічної діяльності, що зумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників, для реалізації пріоритетних цілей підприємства та груп економічних агентів в умовах вибору та адаптації до змін.
	В.Я. Паздрій [24, с. 127]	Спосіб, форма і сукупність результативних дій із взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища, що зумовлено внутрішніми характеристиками і властивостями даного підприємства (вибраною стратегією, цілями, цінностями, ресурсами, характером побудови організаційно-соціальної структури підприємства) і зовнішніми умовами та характеристиками ринку, конкурентів та ін. стейкхолдерів компанії.
	Р. Блекуелл [4, с. 11]	Стратегічно визначений напрям взаємопов'язаних, цілеспрямованих дій, методів і способів для реалізації пріоритетних цілей підприємства в умовах адаптації до змін, що пов'язані з вибором раціональних економічних альтернатив, в якому мінімізуються витрати і максимізується чистий дохід.
Ринкова поведінка підприємства	С.В. Тютюнникова [27]	Сукупність скоординованих рішень, дій, прийомів та засобів, спрямованих на досягнення цілей функціонування підприємства на ринку.

трішніми чинниками впливу, а також мають на меті досягнення пріоритетних цілей підприємства.

Висновки. Розглянувши визначення кожної категорії, можемо назвати спільні та відмінні риси між категоріями. Необхідно зазначити, що всі категорії тісно взаємопов'язані між собою. Найбільша схожість простежується між категоріями «маркетингова поведінка» та «поведінка підприємств» у тому значенні, що в обох випадках діяльність спрямована на функціонування підприємства. Але є й суттєво відмінна риса: у категорії «маркетингова поведінка» метою діяльності є задоволення потреб споживачів, а в категорії «поведінка підприємств» – отримання прибутку. У категорії «поведінка підприємств» головна мета – функціонування самого підприємства, його взаємодія із суб'єктами ринку.

Загалом з аналізу можна сказати, що всі категорії тісно взаємодіють, оскільки категорія «поведінка споживачів» стосується безпосередньо діяльності споживачів під час купівлі товарів та послуг; у визначенні «поведінка підприємств» прослідковується тісний взаємозв'язок між якостями особи, що керує підприємством та навичками з організації та управління,

які вона має. Терміни «економічна поведінка підприємства» та «ринкова поведінка підприємства» визначаються як механізм функціонування підприємства та наявність усіх необхідних для цього елементів. І, врешті-решт, термін, який об'єднує та включає часткові позиції кожного з понять, – «маркетингова поведінка». Ця дефініція визначає всю поведінку економічних суб'єктів, починаючи від процесу формування виробництва та функціонування маркетингової діяльності і закінчуючи задоволенням потреб споживачів.

Розгляд таких закономірностей на мікроекономічному рівні з погляду поведінкової концепції ринкових суб'єктів та маркетингової діяльності підприємства дає підстави щодо виникнення нового терміна – «маркетингова поведінка підприємства», яку можна трактувати як поєднання закономірних дій, що відтворює сутність маркетингової діяльності, яка зумовлена впливом чинників макро- та мікросередовища, для досягнення цілей підприємства в ринкових умовах. Відображення безпосереднього чи опосередкованого впливу чинників на маркетингову поведінку підприємства – це головна ідея для подальших наукових досліджень.

Список літератури:

1. Альошина И.В. Поведение потребителей: учебник. М.: Экономистъ, 2006. 525 с.
2. Березин И.С. Практика исследования рынков. М.: Бератор-Пресс, 2003. 376 с.
3. Бикметов Э.Ю., Насибуллин Р.Т. Социология управления: учеб. пособ. Уфа: УГАТУ, 2005. 105 с.
4. Блекуелл Р., Миниард П., Енджел Д. Поведение потребителей: в 10 т.; пер. з англ. ООО «Питер Пресс». СПб.: Питер, 2007. 944 с.
5. Бутко М.П., Неживенко А.П., Пепа Т.В. Економічна психологія: навч. посіб.; за заг. ред. М.П. Бутка. К.: Центр учбової літератури, 2016. 232 с.
6. Верховин В.И. Экономическая социология: учеб. пособ. М.: Академический проект, 2006. 95 с.
7. Верховин В.И., Логинов С.Б. Феномен предпринимательского поведения. Социологические исследования: в 8 т. М.: Академический проект, 1995. С. 67–77.

8. Голиков В.Д. Менеджмент: учеб. пособ.; 2-е изд., доп. Уфа: УГАТУ, 2007. 641 с.
9. Денисова Е.С. Поведение потребителей: учебник для студ. высш. учеб. завед.; Московская финансово-промышленная академия. М.: Бератор-Пресс, 2005. 111 с.
10. Дорошев В.И. Введение в теорию маркетинга. М: ИНФРА-М; Вильямс, 1999. 341 с.
11. Економічна енциклопедія. Т. 3: П-Я / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ; Тернопіль: Академія, 2002. 952 с.
12. Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Сучасна економіка: навч. посіб. Київ: Вища школа, 2005. 327 с.
13. Залтман Дж. Как думают потребители. То, о чем не скажет потребитель, то о чем не знает ваш конкурент. СПб.: Праймевроз, 2006. 334 с.
14. Ильин В.И. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 2003. 232 с.
15. Карачина Н.П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.00.04; Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2012. 48 с.
16. Катернюк А.В., Марченко О.Г. Рекламные технологии. Коммерческая реклама. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. 132 с.
17. Королев В.И., Хотяшева О.М. Интенсивный курс МВА: учеб. пособ.; под ред. В.К. Фальцмана, Е.Н. Крилатых. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 544 с.
18. Котлер Ф. Основы маркетинга; пер. з англ. М.: Вильямс, 2007. 656 с.
19. Любимова Н.Г. Поведение потребителей. Владивосток: Дальневосточный университет, 2004. 140 с.
20. Мазилкина О.И. Поведение потребителей. М.: Учебная книга, 2009. 267 с.
21. Меликян О.М. Поведение потребителей: учеб. для студ. высш. учеб. завед. М.: Дашков и К, 2012. 280 с.
22. Нуралиев С.У., Нуралиева Д.С. Маркетинг: учеб. пособ. М.: Дашков и К, 2014. 362 с.
23. Окландер М.А., Жарська І.О. Поведінка споживача: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2014. 208 с.
24. Паздрій В.Я., Наливайко А.П., Решетняк Т.І., Євдокимов Н.М. та ін. Проактивна поведінка підприємства: модель і методи реалізації. *Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу суспільно-економічних процесів*: монографія; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.П. Наливайка. К.: КНЕУ, 2013. 454 с.
25. Пачковский Ю.Ф. Психология предпринимательства: навч. посіб. К.: Каравела, 2006. 408 с.
26. Сасенко М.Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 390 с.
27. Тютюнникова С.В., Симкіна Н.В. Особливості розвитку теорії людського капіталу в ХХІ віці. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Економічна»*. 2010. С. 93–98. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKKhE_2010_892_14.
28. Чирикова А.Е. Личностные предпосылки успешности деятельности российских предпринимателей; 3-е изд. СПб.: Питер, 1999. С. 81–92.
29. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Наука, 1982. С. 159–183.
30. Nelson R. Richard The Limits of Market Organization. NY: Russell Sage Foundation, 2005. 400 p.

УДК 339.138

Лозовська Г.М., к.е.н.,
старший викладач кафедри маркетингу,
підприємництва і торгівлі
Одеська національна академія харчових технологій
Хлебодарова О.І., магістр
Одеська національна академія харчових технологій

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПЛОДООВОЧЕВОЇ КОНСЕРВАЦІЇ

Лозовська Г.М., Хлебодарова О.І. Стратегічне планування маркетингової діяльності підприємства на ринку плодоовочевої консервації. Грамотне, обґрунтоване маркетингове рішення та правильно сформована маркетингова стратегія завжди допомагали підприємствам виживати за несприятливих умов зовнішнього середовища, адже від правильності вибраної стратегії маркетингової діяльності залежить те, наскільки успішно буде розвиватися бізнес, і те, як буде проходити освоєння сегментів ринкової економіки. Застосовано багатофакторний системний аналіз (PEST-аналіз), який допоміг оцінити макросередовище фірми. Для того щоб комплексно оцінити вплив зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства «ТОВ «АРГО ЛТД», вибрано метод SWOT-аналізу. З урахуванням реалій українського ринку для даного підприємства були поставлені цілі та завдання на наступний плановий рік та відповідно до них розроблено маркетингову стратегію. Розраховано ефективність запропонованої маркетингової стратегії.

Ключові слова: маркетингова стратегія, PEST-аналіз, SWOT-аналіз, місія фірми, макросередовище підприємства.

Лозовская А.Н., Хлебодарова А.И. Стратегическое планирование маркетинговой деятельности предприятия на рынке плодоовощной консервации. Грамотное, обоснованное маркетинговое решение и правильно сформированная маркетинговая стратегия всегда помогали предприятиям выживать при неблагоприятных условиях внешней среды, ведь от правильности выбранной стратегии маркетинговой деятельности зависит то, насколько успешно будет развиваться бизнес, и то, как будет проходить освоение сегментов рыночной экономики. Применен многофакторный системный анализ (PEST-анализ), который помог оценить макросреду фирмы. Для того чтобы комплексно оценить влияние внешней и внутренней среды предприятия «ООО «АРГО ЛТД», был выбран метод SWOT-анализа. С учетом реалий украинского рынка для данного предприятия были поставлены цели и задачи на следующий плановый год и в соответствии с ним разработана маркетинговая стратегия. Рассчитана эффективность предложенной маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, PEST-анализ, SWOT-анализ, миссия фирмы, макросреда предприятия.

Lozovskaya H., Khliebodarova A. Strategic planning of marketing activities of enterprises on the market of canned vegetables. Development of marketing strategy is necessary to ensure the effectiveness of marketing activities. The implementation of a marketing strategy in consumer markets requires flexibility from any company, the ability to understand, adapt and, in some cases, influence the actions of market mechanisms using special marketing methods. The competent, reasonable marketing decision and correctly formed marketing strategy always helped the enterprises to survive under adverse conditions of environment. The work was performed on the basis of the company limited liability company «ARGO LTD», which produces fruit and vegetable conservation under the brand name «Naidis». Cannery this company produces such as canned tomato paste, green peas, tomato juice, zucchini squash, canned pumpkin, etc. The production capacity of the company is 8 million cans per year. Negative in the enterprise is that many production operations are performed by workers manually, which is not profitable for the company itself. TM «Naidis» does not have a very wide range of products. However, the advantage of the company is the quality of this product. The choice of strategy depends on the situation in which the company is located, so marketing programs, both short-term and long-term, require the development and application of such a strategy, which under the given conditions would best meet the state economic policy and at the same time provide commercial structures with the necessary efficiency, profitability and material interest in the results of work. Therefore, in order to determine the strategy for TM «Naidis» was used multivariate system analysis (PEST-analysis), which helped to evaluate the macro environment of the company. And in order to comprehensively assess the impact of the external and internal environment of the company «ARGO LTD», the method of SWOT-analysis was chosen. In order to choose the right marketing strategy, the company was offered goals for the next planning year. Based on the goals of the company «ARGO LTD» TM «Naydis» was the proposed strategy. To calculate the effectiveness of the proposed marketing strategy, the ROMI indicator was calculated.

Key words: marketing strategy, PEST-analysis, SWOT-analysis, mission of the company, macro-environment of the enterprise.

Постановка проблеми. Нині на сучасних підприємствах усе більше зростає роль маркетингу. Це зумовлено різноманітністю товарів і послуг, широтою переваг покупців. Виграють ті підприємства, чий продукт, послуги користуються попитом, тому маркетингова діяльність стає базисом, на якому будуються всі робочі процеси в організації.

Для розроблення маркетингової стратегії було вибрано ТОВ «АРГО ЛТД», яке випускає продукцію під торговою маркою «Найдіс». Ця торгова марка постачає свою продукцію по всій Україні, проте не є дуже популярною на ринку. Компанія займається виробництвом і продажем овочевих консервів оптом.

На підприємстві «АРГО ЛТД» маркетингова стратегія, цілі та завдання недостатньо чітко сформульовані, що, звісно, є великим мінусом, адже значення тих же цілей важко переоцінити. За свідченням Ігоря Ансоффа, у США 98% усіх невдач у

бізнесі пов'язані з відсутністю у бізнесменів маркетингової стратегії та зрозумілих, чітких цілей [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема стратегічного планування маркетингової діяльності компаній присвячено роботи таких зарубіжних науковців, як А. Томпсон, І. Ансофф, Б. Карлоф, М. Портер тощо [1–4]. Серед вітчизняних учених, які зробили великий внесок у розвиток теорії і практики формування маркетингових стратегій, можна назвати А.П. Наливайка, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчука та ін. [5–7].

Звичайно, є багато аспектів стратегічного маркетингу, які все ще вимагають удосконалення щодо формування та обґрунтування маркетингових стратегій та стратегічного планування на підприємствах різних видів виробництва, тим паче плодоовочевої консервації.

Також достатньо серйозною проблемою залишається недостатня адаптованість робіт дослідників

Таблиця 1

Основні гравці на ринку плодоовочевої продукції

Виробники	Торгова марка	Доля ринку, %
ГК «Верес»	ТМ «Верес»	26
Bonduelle	ТМ «Бондюель»	15
ПрАТ «Чумак»	ТМ «Чумак»	13
ЧАО «Одеський консервний завод»	ТМ «Господарочка»	11
ЧАО «Ніженський консервний комбінат»	ТМ «Нежин»	10
ЧП «Агроспецпроект»	ТМ «Бабушкин продукт», ТМ «Веселый фермер», ТМ «Econom», ТМ «ASP»	8
ЗАО «Вознесенский консервный завод»	ТМ «Златодар»	3
Інші виробники		14

стратегічного маркетингу (М. Мак-Дональд, Й. Уілсон, Ж. Ламбен) до реалій українського ринку.

Таким чином, вважаємо, що розробляти маркетингову стратегію українського підприємства плодоовочевої консервації необхідно не просто за «шаблоном», а відповідно до умов українського ринку. Саме тому ця проблема набуває такої актуальності.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження стратегічного планування маркетингової діяльності на ринку плодоовочевої консервації.

Виклад основних результатів. Стратегічне планування – це одна з ключових функцій управління, що являє собою визначення ключових цілей організації і шляхів їх досягнення [1]. Стратегічне планування також є важливим для ринку плодоовочевої консервації, адже нестабільність економічної ситуації в Україні впливає на українському ринку плодоовочевої консервації не зовсім сприятливо.

Ринок плодоовочевої консервації сформований продукцією, яка не входить до споживчого кошику. Таким чином, як тільки у середньостатистичного українця виникають фінансові труднощі, споживач починає відмовляти собі у консервованих овочах. Тому розписаний на кілька років уперед стратегічний план є основою для прийняття всіх управлінських рішень, оскільки описує модель майбутнього компанії, глобальне бачення перспектив її розвитку на конкурентному ринку.

Під час аналізу українського ринку плодоовочевої консервації було встановлено, що загальна кількість вітчизняних виробників плодоовочевої консервації становить приблизно 2 тис. підприємств – від дрібних заготовчих цехів до підприємств національного масштабу, які об'єднані у великі виробничі об'єднання [8].

Лідерами української плодоовочевої галузі традиційно вважають групу компаній «Верес» і ПрАТ «Чумак» (табл. 1) [8].

Лідером по всіх сегментах ринку плодоовочевої продукції є ГК «Верес». Водночас кожен із перерахованих виробників є лідером в одній-двох нішах ринку. Наприклад, ПрАТ «Чумак» – по групі томатів і томатної пасты, Bonduelle – по групі бобової продукції і т. д. Найбільшу сумарну потужність заводів має група компаній «Верес» (24 муб/рік), рівні потужності у ПрАТ «Чумак» та ТОВ «Сиверфуд» –

по 20 муб/рік. Від них дещо відстають консервний завод Univer, ЗАТ «Крафт» та СП «Микаленд» – відповідно 15, 12 та 11,5 муб/рік [8].

Спеціалісти стверджують, що таких природних передумов для розвитку сільського господарства, як в Україні, не має жодна інша держава світу. Так, за раціонального використання свого природного потенціалу Україна спроможна прогодувати кількість населення, що у п'ять-сім разів перевищує власне [8]. Однак однією з найгостріших проблем ринку плодоовочевої консервації в Україні залишається зниження платоспроможного попиту населення через нестабільну економічну ситуацію в країні. Також негативно на розвиток даної галузі впливає те, що значна частина населення країни традиційно обходиться домашніми заготовками.

Для дослідження стратегічного планування маркетингової діяльності на ринку плодоовочевої консервації було вибрано ТОВ «АРГО ЛТД», яке випускає плодоовочеву консервацію під торговою маркою «Найдіс». Керівником фірми є Ольга Валеріївна Симоненко. Юридична адреса підприємства: Одеська область, Овідіопольський р-н, смт Овідіополь, вул. Одеська, 16 [9].

Консервний завод цієї фірми виробляє таку консервацію, як томатна паста, зелений горошок, томатний сік, ікра з кабачків, консервовані гарбузи та ін. Виробнича потужність підприємства становить 8 млн. умовних банок на рік.

ТОВ «АРГО ЛТД» має близько 86 постачальників. Найбільшими постачальниками є ТОВ «Пісковський склозавод» (20,43%) та ТОВ «Скло Гарант Груп» (18,26%), які постачають підприємству банки. 61,31% займають всі інші постачальники (не більше 8% кожен). Це пояснюється тим, що підприємство закуповує сировину у великій кількості фермерських господарств.

Найбільшим оптовим покупцем продукції ТМ «Найдіс» є ТОВ «Таврія-І». Його частка становить майже чверть усіх покупців. Такий великий відсоток пояснюється тим, що «Таврія» купує не лише власне ТМ «Найдіс» для продажу, а ще й просто закуповує консервну продукцію ТОВ «АРГО ЛТД» та продає під власною торговою маркою «Семерка».

Представимо продажі продукції ТМ «Найдіс» за регіонами України за 2017 р. у вигляді табл. 2.

Аналізуючи таблицю, бачимо, що найбільше ТМ «Найдіс» постачає свою продукцію на південь України. Найменше продукція даної торгової марки поширена на заході.

Таблиця 2

**Продажі продукції ТМ «Найдіс»
по регіонах України**

	Тоннаж, кг	Сума, грн	%
Південь	461438,83	9170427,97	58,95
Схід	92652,19	1876746,9	11,84
Центр	222745,365	4075055,71	28,46
Захід	5880	55843,84	0,75
Всього	782716,385	15178074,42	100,00

Зведемо основні показники ТОВ «АРГО ЛТД» ТМ «Найдіс» у табл. 3.

Аналізуючи фінансові показники ТОВ «АРГО ЛТД» за 2017–2018 рр., бачимо, що за зростання обсягу реалізованої продукції в натуральному вираженні у 2017 р. на 6,9% обсяг реалізованої продукції у вартісному вираженні у тому ж році збільшився на 70,90%. Це пояснюється інфляцією, яка панувала тоді в Україні. Підприємство виробило продукцію за старою собівартістю, а реалізовувала вже за новими, набагато більшими цінами. Цим також пояснюється й збільшення прибутку від реалізації продукції аж на 61,47%.

Для оцінки макросередовища підприємства доцільно застосувати багатofакторний системний

Таблиця 3

Основні показники підприємства «ТОВ «АРГО ЛТД» ТМ «Найдіс» за 2017–2018 рр.

Показник	2017	2018	Відхилення	
			абсолютне, +/-	відносне, %
1. Обсяг реалізованої продукції в натуральному вираженні, т	945,07	1010,39	65,32	6,91
2. Обсяг реалізації продукції у вартісному вираженні, тис. грн	9391,38	16050,05	6658,67	70,90
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	16260	18420	2160	13,28
4. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	10933	11689	756	6,91
5. Адміністративні витрати, тис. грн	2994	3090	96	3,21
6. Витрати на збут, тис. грн	206	240	34	16,5
7. Інші витрати	25	7	-18	-72
8. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн	14158	15026	868	6,13
9. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	2102	3394	1292	61,47
10. Інші доходи	1349	1708	359	26,61
11. Прибуток чистий, тис. грн.	3451	5102	1651	47,84
12. Витрати на 1 грн чистої виручки від реалізації, коп.	87	82	-5	-5,75
13. Рентабельність продукції, %	19,23	22,59	3,36	x

Таблиця 4

Оцінка реальної значимості PEST-факторів ТОВ «АРГО ЛТД» ТМ «Найдіс»

Опис фактору	Вплив фактору	Середня оцінка	Оцінка з поправкою на вагу
ПОЛІТИЧНІ ФАКТОРИ			
Бюрократизація і рівень корупції	3	1,3	0,15
Податкова політика (тарифи і пільги)	2	2,0	0,15
Імовірність розвитку військових дій в країні	2	3,3	0,25
ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ			
Рівень інфляції і процентні ставки	3	2,3	0,27
Темпи зростання економіки	1	1	0,04
Рівень розвитку підприємництва	1	2	0,08
Рівень доходів населення	2	1,3	0,1
СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ ФАКТОРИ			
Ставлення до роботи, кар'єри, дозвілля і виходу на пенсію	2	1,7	0,13
Спосіб життя і звички споживання	3	2,3	0,26
Ставлення до натуральних і екологічно чистих продуктів	2	3	0,23
Рівень міграції та імміграційні настрої	1	4	0,15
ТЕХНОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ			
Рівень інновацій і технологічного розвитку галузі	1	2,3	0,18
Розвиток і проникнення електронних систем та програм	2	3,3	0,25
Доступ до новітніх технологій	2	2	0,15
ЗАГАЛЬНИЙ ПІДСУМОК	26		

аналіз (PEST-аналіз). Важливим є те, щоб у ньому брали участь експерти галузі або персонал компанії, який уже давно взаємодіє з ринком, тому експертами виступили директор ТОВ «АРГО ЛТД» Ольга Валеріївна Симоненко, економіст підприємства Людмила Петрівна Хлебодарова і головний бухгалтер фірми Наталія Іванівна Чебан.

Результати оцінювання зведемо в спільну таблицю (табл. 4).

Завершальним кроком аналізу є приведення всіх розрахунків у матричний вигляд (табл. 5).

Таким чином, серед політичних чинників найбільше на ТОВ «АРГО ЛТД» впливає ймовірність розвитку військових дій у країні. Також усі підприємства зобов'язані сплачувати 1,5% від зарплати кожного співробітника як військовий збір. Фірмі необхідно стежити за військовою обстановкою в країні. За можливості знизити собівартість продукції у розмірі вищезазначеного збору.

Серед економічних чинників на підприємство впливають рівень інфляції і процентні ставки, адже знижується обсяг виробництва, оскільки коливання і зростання цін роблять невизначеними перспективи розвитку виробництва. Для більш ефективної роботи підприємство має аналізувати ситуацію на ринку і в країні та планувати обсяги виробництва відповідно до прогнозів.

Серед соціально-культурних на підприємство впливає фактор способу життя та звичок споживання, адже зараз люди все частіше вибирають заморожені овочі, а не консервовані.

Серед технологічних чинників на підприємство найбільше впливає фактор розвитку і проникнення Інтернету. Це може «зіграти на плюс» підприємству, якщо, наприклад, замовляти рекламу саме в соціальних мережах.

Для того щоб оцінити вплив зовнішнього і внутрішнього середовища ТОВ «АРГО ЛТД», було вибрано метод SWOT-аналізу.

Для аналізу зовнішніх можливостей та загроз підприємства методом SWOT-аналізу було складено рейтинг можливостей росту ТОВ «АРГО ЛТД» ТМ «Найдіс». Для здобуття більш диференційованої оцінки значущості чинників зовнішнього середовища застосуємо метод зваженої оцінки дії чинників, результати якої представлені в табл. 6 та табл. 7.

На основі даних розрахунків проаналізуємо отримані результати.

Найважливішими можливостями підприємства виявилися такі: наявність регіонів в Україні, на які продукція даної ТМ зовсім не постачається, банкрутство конкурентів та вдосконалення технології виробництва.

Впровадження продукції фірми на нові сегменти призведе до збільшення збуту, а отже, і до збіль-

Таблиця 5

Зведена таблиця PEST-аналізу ТОВ «АРГО ЛТД»

ПОЛІТИЧНІ		ЕКОНОМІЧНІ	
Фактор	Вага	Фактор	Вага
Ймовірність розвитку військових дій у країні	0,25	Рівень інфляції і процентні ставки	0,27
Бюрократизація і рівень корупції	0,15	Рівень доходів населення	0,1
Податкова політика (тарифи і пільги)	0,15	Рівень розвитку підприємництва та бізнес-середовища	0,08
		Темпи зростання економіки	0,04
СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ		ТЕХНОЛОГІЧНІ	
Фактор	Вага	Фактор	Вага
Рівень міграції та імміграційні настрої	0,15	Доступ до новітніх технологій	0,15
Ставлення до натуральних і екологічно чистих продуктів	0,23	Рівень інновацій і технологічного розвитку галузі	0,18
Ставлення до кар'єри, дозвілля і виходу на пенсію	0,13	Розвиток Інтернету, розвиток мобільних пристроїв	0,25
Спосіб життя і звички споживання	0,26		

Таблиця 6

Ступінь імовірності реалізації можливостей компанії

Показники	Ступінь важливості (за 10-бальною шкалою)	Ймовірність реалізації	Загальні оцінки показників
1. Впровадження в нові сегменти ринку	7	0,2	1,4
2. Невдала поведінка конкурентів	8	0,15	1,2
3. Вдосконалення технології виробництва	4	0,2	0,8
4. Зниження цін на сировину і готову продукцію	4	0,15	0,45
5. Зниження податків і мит	7	0,05	0,35
6. Державна підтримка підприємств	6	0,05	0,3
7. Банкрутство і відхід підприємств-виробників	9	0,1	0,9
Всього	—	1	5,4

шення прибутку. Такий самий результат для фірми принесе невдала поведінка конкурентів.

До можливостей, що мають менше значення, відносимо державну підтримку підприємств та зниження податків і мит. Це пояснюється тим, що державна підтримка підприємств в Україні знаходиться на дуже низькому рівні, а податки лише зростають.

Найбільшими загрозами підприємства виявилися зміна споживацьких переваг, несприятлива економічна ситуація в Україні та посилення конкуренції. Деструктивні наслідки від складної ситуації на сході України виявилися вкрай критичними.

У табл. 8 розглянемо сильні та слабкі сторони підприємства.

На основі даних про організацію побудуємо матрицю можливостей та загроз (табл. 9)

Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити висновок, що для збільшення прибутку та більш ефективної роботи підприємству необхідно найняти спеціалізованого маркетолога, дослідити ринок овочевої консервації та провести ефективну рекламну кампанію. Також необхідно відремонтувати власні теплиці, щоб зменшити залежність від постачальників, та поступово оновлювати технологічне обладнання.

Для розроблення маркетингової стратегії підприємства необхідно визначитися з його місією.

Місія – чітко виражена причина існування організації на ринку. Місія деталізує статус фірми і забезпечує напрям та орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях [10]. На сайті підприємства зазначено, що стратегічним курсом компанії, тобто місією, є здорове харчування нації.

Вважаємо, що зазначена місія достатньо правильно сформульована, адже відповідає головним принципам:

- Стислість і декларативність формулювання (інколи одним ємним реченням, гаслом).
- У ньому відсутні конкретні цифри росту і розвитку підприємства, засоби досягнення успіху.
- Зовнішня спрямованість, передусім на потенційного споживача [11].

Таким чином, вважаємо, що розробляти нову місію або змінювати стару немає сенсу.

На основі загальної місії формулюються загальні цілі. На підприємстві «ТОВ «АРГО ЛТД» відсутні чітко сформульовані маркетингові цілі, що звичайно є великим мінусом. Тому виходячи з проведеного аналізу пропонуємо підприємству цілі на наступний плановий рік:

1. Збільшити річний обсяг виробництва продукції ТМ «Найдіс» на 20%;
2. Збільшити річний дохід фірми на 20%;
3. Найняти спеціалізованого маркетолога.

Для того щоб досягнути поставлених цілей, підприємству необхідно виконати такі завдання:

1. Провести протягом року маркетингові дослідження в Одеській області, визначити потреби клієнтів і кінцевих споживачів;
2. Провести відповідну рекламну кампанію;
3. Розширити збут продукції за рахунок її поставання у великі супермаркети України;
4. Привести до робочого стану власні теплиці.

Згідно з поставленими цілями, далі необхідно вибрати відповідну стратегію. Для цього звернемося до класичної матриці Ігоря Ансоффа.

Матриця «товар – ринки» запропонована І. Ансоффом у 1957 р. Вона є, мабуть, найвідомішою і застосовується для розроблення стратегії зростання підприємства. Одна з переваг матриці полягає у тому, що кожній стратегії поставлена у відповідність ступінь ризику підприємства [12].

Таблиця 7

Ступінь важливості та ймовірність реалізації загроз компанії

Загрози	Ступінь важливості (за 10-бальною шкалою)	Ймовірність реалізації	Загальні оцінки показників
1. Несприятлива економічна ситуація в державі	9	0,15	1,35
2. Зниження рівня життя населення	6	0,05	0,3
3. Зростання податків і мит	7	0,07	0,35
4. Збої в постачаннях продукції	7	0,05	0,45
5. Поява нових фірм на ринку	8	0,1	0,8
6. Зміна купівельних переваг	9	0,15	1,05
7. Зміна рівня цін	6	0,08	0,48
8. Погіршення політичної обстановки	4	0,2	0,8
9. Посилення конкуренції	8	0,15	1,2
Всього	–	1	6,78

Таблиця 8

Сильні та слабкі сторони ТОВ «АРГО ЛТД» ТМ «Найдіс»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Низькі постійні витрати	1. Нестача уваги до розроблення нових видів продукції
2. Налагоджена робота з оптовими покупцями	2. Велика завантаженість працівників адміністрації
3. Висока якість продукції	3. Залежність від великої кількості постачальників
	4. Наявність застарілого обладнання

На основі проведеного аналізу можна розробити чотири основні стратегії комплексу маркетингу для овочевої консервації ТМ «Найдіс».

Для того щоб вибрати одну зі стратегій, спочатку потрібно оцінити можливість застосування кожної з них. Розглянемо можливість росту на старому ринку зі старим товаром. Для цього побудуємо таблицю 10.

Із табл. 10 видно, що стратегія проникнення цілком можлива для досліджуваного підприємства.

Розглянемо можливість виходу із старим товаром на нові ринки за допомогою табл. 11.

Отже, ТМ «Найдіс» поки що майже не має можливості вийти на новий ринок зі старим товаром.

Далі проаналізуємо можливість створення нового товару на старому ринку (табл. 12).

З проведеного аналізу (табл. 12) видно, що стратегія розвитку товару поки що неможлива для підприємства.

Розглянемо останню стратегію досягнення цілей стратегічного розвитку компанії, що передбачає вихід на новий ринок із новим товаром (табл. 13).

Видно, що стратегія диверсифікації на разі не є можливою для ТМ «Найдіс».

Таблиця 9

Матриця можливостей та загроз ТОВ «АРГО ЛТД»

	Сильні сторони (S):	Слабкі сторони (W):
	1. Низькі постійні витрати 2. Налагоджена робота з оптовими покупцями 3. Висока якість продукції	1. Нестача уваги до розроблення нових видів продукції 2. Велика завантаженість працівників адміністрації 3. Залежність від великої кількості постачальників 4. Наявність застарілого обладнання
Можливості (O):	SO-рішення	WO-рішення
1. Наявність регіонів в Україні, на які продукція даної ТМ зовсім не постачається 2. Банкрутство конкурентів 3. Вдосконалення технології виробництва	1. Постачання продукції у ще не зайняті регіони України 2. Впровадження заходів щодо стимулювання збуту	1. Розширення штату працівників підприємства 2. Ремонт власних теплиць
Загрози (T):	ST-рішення	WT-рішення
1. Зміна споживацьких переваг 2. Несприятлива економічна ситуація в Україні 3. Посилення конкуренції	1. Розроблення нових видів продукції 2. Проведення регулярних маркетингових досліджень 3. Виявлення споживацьких переваг	1. Проведення ефективної рекламної кампанії 2. Поступове оновлення обладнання

Таблиця 10

Аналіз стратегії проникнення для ТМ «Найдіс»

Стратегія проникнення	Питання: Чи є можливості та перспективи росту на старому ринку компанії?		
	Можлива	Ймовірна	Неможлива
Темп росту ринку			Низький
Рівень вживання товару		На рівні середніх показників	
Рівень знання бренду			Дуже низький
Економія від масштабу виробництва	Є		
Товар має конкурентні переваги на цьому ринку		На середньому рівні	
Можливості до високого рівня інвестицій		Середні	

Таблиця 11

Аналіз стратегії розвитку ринку для ТМ «Найдіс»

Стратегія розвитку ринку	Питання: Чи зможе компанія вийти зі старим товаром на нові ринки?		
	Можлива	Ймовірна	Неможлива
Компанія має успіх у своїй діяльності		Середній	
Кількість основних гравців		Середній рівень насиченості ринку	
Вхідні бар'єри на новому ринку		Середні	
Товар має унікальні якості порівняно з крупними гравцями ринку			Ні
Компанія має додатковий капітал для інвестування в розвиток нових ринків			Ні
Темпи росту ринку			Зниження

Отже, робимо висновок, що для подальшого успішного розвитку існування на ринку підприємству необхідно розвиватися на старому ринку зі старим товаром. Торговій марці необхідно збільшувати обсяги виробництва своєї продукції та просувати її за допомогою ефективної маркетингової стратегії.

Для того щоб поррахувати ефективність запропонованої маркетингової стратегії, необхідно поррахувати усі витрати на реалізацію поставлених цілей (табл. 14).

Розрахуємо очікуваний прибуток та рентабельність на плановий 2019 р. (табл. 15).

Таким чином, бачимо, що за збільшення обсягів виробництва на 20% чистий дохід від реалізації продукції становитиме 22 104,04 тис. грн. Собівартість також пропорційно збільшується, проте завдяки продукції, яка була вироблена на власних теплицях, плануємо її зменшити на 1 млн. грн. Окрім звичай-

них витрат на збут підприємства, прибавилися ще 176 тис. грн. на всі запропоновані маркетингові заходи. 55 тис. грн., які було витрачено на ремонт теплиць, заносимо до інших витрат підприємства.

Також бачимо, що прибуток від реалізованої продукції збільшився на 62,03% і становив 5 499,24 тис. грн. Рентабельність продукції, своєю чергою, збільшилася на 3,36%.

Оскільки необхідно виміряти ефективність та окупність запропонованої компанії, застосуємо один із засобів, які дають змогу це зробити, – застосування показника ROMI. Він відображає повернення маркетингових інвестицій. Формула розрахунку ROMI виглядає так:

$$ROMI = (\text{прибуток, який принесла реклама} - \text{витрати на рекламу}) / \text{витрати на рекламу} * 100\% \quad (1)$$

Таблиця 12

Аналіз стратегії розвитку товару для ТМ «Найдіс»

Стратегія розвитку товару	Питання: Чи зможе компанія успішно розширити асортимент товарів на старому ринку?		
	Можлива	Ймовірна	Неможлива
Темп росту ринку			Зниження
Розмір старого ринку		Середній	
Наявний товар застарів, має недоліки або знаходиться на останній стадії життєвого циклу товару			Є тенденція до зниження попиту на товар
Внутрішньогалузева конкуренція		Середній рівень	
Загроза появи нових гравців	Так		
Рівень оновлення асортименту і появи новинок у конкурентів	Високий		

Таблиця 13

Аналіз стратегії диверсифікації для ТМ «Найдіс»

Стратегія диверсифікації	Питання: Чи є необхідність компанії в диверсифікації портфеля?		
	Можлива	Ймовірна	Неможлива
Темп росту ринку			Зниження
Конкуренція на ринку		Середня	
Компанія має додаткові ресурси для розвитку бізнесу на новому ринку			Ні
Можливість росту на новому ринку за допомогою нового товару			Ні
Товар має конкурентні переваги на цьому ринку		На середньому рівні	
Можливості до високого рівня інвестицій		Середні	

Таблиця 14

Розрахунок витрат на реалізацію поставлених цілей

Заходи	Витрати	Вартість витрат, грн
1. Найняти маркетолога	Зарплата	10000*12=120000
2. Провести протягом року маркетингові дослідження в Одеській області, визначити потреби клієнтів і кінцевих споживачів	Маркетингові дослідження	20000
3. Провести відповідну рекламну кампанію	Реклама в мережі Інтернет: Реклама у Фейсбуці Банерна реклама Реклама на YouTube	2000*3=6000 5000*3=15000 5000*3=15000
4. Привести до робочого стану власні теплиці.	Спеціальна плівка	55000
Всього		231000

Розрахунок очікуваного прибутку та рентабельності на плановий 2019 р.

Показник	Поперед- ній рік	Плано- вий рік	Відхилення	
			абсолютне, +/-	відносне, %
1. Обсяг реалізованої продукції в натуральному вираженні, т	1010,39	1212,47	202,08	20,00
2. Обсяг виробництва (або реалізації) продукції у вартісному вираженні, тис. грн	16050,05	19260,06	3210,01	20,00
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	18420,00	22104,04	3684,04	20,00
4. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	11689,00	13026,8	1337,8	11,44
5. Адміністративні витрати, тис. грн	3090	3100	10	0,32
6. Витрати на збут, тис. грн	240	423	176	73,33
7. Інші витрати	7	63	56	800,00
8. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн	15026	16604,8	1578,8	10,51
9. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	3394	5499,24	2105,24	62,03
10. Інші доходи	1708	1800	92	5,39
11. Прибуток чистий, тис. грн.	5102	7299,24	2197,24	43,07
12. Витрати на 1 грн. чистої виручки від реалізації, коп.	82	75	-7	-8,54
13. Рентабельність продукції, %	22,59	33,12	3,36	x

Для того щоб спрогнозувати, який саме прибуток може принести запропонована рекламна кампанія, необхідно було звернутися до експерта, а саме до директора ТОВ «АРГО» О.В. Симоненко, яка припустила, що такий прибуток становитиме приблизно 300 тис. грн. Отже, розрахуємо показник ROMI:

$$ROMI = (300-176)/176*100\% = 70,45\%.$$

Показник у 70,45% є досить високим, тому вважаємо, що запропонована маркетингова стратегія є ефективною.

Висновки. Отже, маркетингова стратегія – один з інструментів маркетингу, який спрямований на досягнення маркетингових цілей за допомогою порівняння сильних і слабких сторін внутрішнього середовища з можливостями та загрозами ринку.

З'ясовано, що нестабільність економічної ситуації відображається на українському ринку плодоовочевої консервації не зовсім сприятливо, адже цей ринок сформований продукцією, яка не входить до споживчого кошику. Не можна сказати, що україн-

ський ринок плодоовочевої консервації демонструє впевнену позитивну динаміку, але можна відзначити, що він уже рік не стагнує [9].

Також з'ясовано, що різких змін у співвідношенні вітчизняної та імпоротної консервації на ринку не передбачається. І якщо раніше пропорція в загальному обсязі плодоовочевої консервації становила 70х30%, то тепер 75% ринку займуть українські виробники, а 25% дістанеться імпортерам.

На основі проведеного аналізу та поставлених цілей підприємству «ТОВ «АРГО ЛТД» ТМ «Найдіс» було запропоновано стратегію глибокого проникнення на ринок. Стратегія глибокого проникнення на ринок означає збільшення обсягів збуту та ринкової частки підприємства без зміни його товарно-ринкових позицій за рахунок наявних товарів на існуючих ринках.

Якщо вміло реалізувати дану стратегію, це дасть змогу підприємству не тільки досягти конкурентних переваг, а й задовольнити потреби споживача.

Список літератури:

1. Редченко К.І. Стратегічний аналіз: навч. посіб. Львів: ЛКА, 2002. 196 с.
2. Томпсон А.А., Стрікланд А.Дж. Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки та реалізації стратегії: підручник; пер. з англ. за ред. Л.Г. Зайцева, М.І. Соколової. М.: Банки та біржі, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
3. Карлоф Б. Ділова стратегія. Концепція, зміст, символи. Москва: Економіка, 1991. С. 239.
4. Портер М.Е. Конкурентна стратегія: Методика аналізу галузей та конкурентів; пер. з англ. М.: Альпіна Бізнес Букс, 2005. 454 с.
5. Стратегія підприємства у постіндустріальній економіці: монографія / А.П. Наливайко, О.М. Гребешкова, Т.І. Решетняк та ін.; за заг. ред. А.П. Наливайка, О.М. Гребешкової. Київ: КНЕУ, 2017. 418 с.
6. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник. Київ: Лібра, 2002. 705 с.
7. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика: навч. посіб. Київ: Вища школа, 1994. 327 с.
8. Сайт ТМ «Найдіс». URL: <http://www.naydis.com.ua>.
9. Сайт статистичних даних України. URL: <http://kolomo.ua>.
10. Голубков Е.П. Маркетингові дослідження: теорія, методологія і практика; 2-е вид., перероб. і доп. М.: Финпресс, 2000. 464 с.
11. Томпсон А.А., Стрікланд А.Дж. Стратегічний менеджмент: концепції й ситуації для аналізу. М.: Вільямс, 2007. 928 с.
12. Гаркуша Н.М., Цуканова О.В., Горошанська О.О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: навч. посіб.; 2-е вид. К., 2012. 591 с.

УДК 338.48(477.74)

Мазуркевич І.О., к.е.н.,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Лук'янець А.В., старший викладач
кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КУЛЬТУРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ У ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Мазуркевич І.О., Лук'янець А.В. Теоретичні аспекти культури обслуговування у закладах готельно-ресторанного господарства. Статтю присвячено вивченню та узагальненню наявних підходів до визначення сутності поняття «культура обслуговування» у закладах готельно-ресторанного господарства. Визначено основні характерні ознаки, що притаманні культурі обслуговування на підприємствах індустрії гостинності.

Ключові слова: культура обслуговування, заклад готельно-ресторанного господарства, готельно-ресторанний бізнес, якість послуг.

Мазуркевич И.О., Лукьянец А.В. Теоретические аспекты культуры обслуживания на предприятиях готельно-ресторанного бизнеса. Статья посвящена изучению и обобщению существующих подходов к определению сущности понятия «культура обслуживания» на предприятиях готельно-ресторанного бизнеса. Определены основные характерные признаки, характерные для культуры обслуживания на предприятиях индустрии гостеприимства.

Ключевые слова: культура обслуживания, готельно-ресторанный бизнес, предприятия готельно-ресторанного бизнеса, качество услуг.

Mazurkevych I.O., Lukianets A.V. Theoretical aspects of service culture at enterprises of the hotel and restaurant business. This article is devoted to the study and synthesis of existing approaches to the definition of the essence of "service culture" at enterprises of the hotel and restaurant business. The main characteristic features peculiar for the service culture at enterprises of the hospitality industry are identified.

Key words: service culture, hotel and restaurant business, enterprises of hotel and restaurant business, service quality.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання перспективи розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу визначаються, головним чином, якістю наданих послуг, одним зі складників якої є культура обслуговування. Це пов'язано з тим, що підприємства на ринку готельно-ресторанних послуг мають ідентичний рівень технічної оснащеності, використовують аналогічні технології приготування страв, тобто якість виготовленої ними продукції сприймається як базовий стандартний складник послуги. Відповідно, якість та культура обслуговування стають ключовими чинниками конкурентоспроможності підприємств готельного та ресторанного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у розвиток теорії якості у сфері послуг, зокрема оцінки й управління якістю, зробили Л. Беррі, К. Гренроос, П. Грін, Е. Демінг, Ст. Зейтхамл, К. Лавлок, Ж.-Ж. Ламбен, Ф. Котлер, З.О. Некрасова, Е.В. Новаторів та ін. Серед наукових праць, в яких закладений теоретичний фундамент дослідження розвитку ресторанного господарства, слід виділити

роботи: Л.П. Баскова, А.Т. Васюкова, М.В. Виноградова, Л.П. Дашкова, О.П. Єфімової, Р.М. Зайко, А.В. Ісаєнко, М.Р. Крісті, Л.С. Кучера, В.М. Ройзмана, А. М. Чернишова та ін. Проте сьогодні немає єдності щодо визначення самого поняття «культура обслуговування в закладах готельно-ресторанного» господарства та її характерних специфічних ознак.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення та узагальнення наявних підходів до визначення сутності культури обслуговування на підприємствах індустрії гостинності.

Виклад основних результатів. Культура обслуговування – це невід'ємна частина загальної культури суспільства, її слід розглядати як певний рівень розвитку процесу обслуговування, що одержує вираження в психологічних, етичних, естетичних, організаційно-технічних та інших аспектах. Вона формується кожним підприємством та залежить від специфіки його господарської діяльності. Прояв високої культури обслуговування визначається через поведінку персоналу, що чітко знає, як діяти

Параметри якості та культури обслуговування

Параметр	Параметр із погляду якості обслуговування	Параметр із погляду культури обслуговування
1. Зовнішнє оформлення	Дотримання правил під час зовнішнього оформлення, якості оформлення	Привабливість, впізнаваність, відповідність оформлення концепції закладу готельно-ресторанного господарства
2. Естетика інтер'єру	Дотримання ширини проходів, відповідність концепції, зручність розташування меблів/обладнання, відповідність нормативам ДСТУ	Естетика інтер'єру з погляду задоволення психофізіологічних потреб споживача та його психологічного стану
3. Обслуговування	Швидкість обслуговування. Знання і дотримання персоналом етичних норм та правил під час обслуговування	Швидкість обслуговування, знання і дотримання персоналом етичних норм та правил під час обслуговування
4. Сервірування столу	Грамотна сервіровка столу	Красива сервіровка столу
5. Безпека і екологічність під час обслуговування	Забезпечення та дотримання правил безпеки та екологічності під час обслуговування	Почуття безпеки і екологічності під час обслуговування відвідувача
6. Наявність достатньої кількості столового посуду, приладів, столової білизни, меблів і т. д.	Наявність достатньої кількості столового посуду, приладів, столової білизни, меблів	Наявність достатньої кількості столового посуду, приладів, столової білизни, меблів і т. д. (безперебійність в обслуговуванні)
7. Обслуговуючий персонал	Особиста гігієна обслуговуючого персоналу	Зовнішній вигляд
8. Санітарний стан приміщень, столового посуду, столової білизни, спецодягу, обладнання	Санітарний стан приміщень, столового посуду, столової білизни, спецодягу, обладнання	Санітарний стан приміщень, столового посуду, столової білизни, спецодягу, обладнання
9. Музичний супровід	Якість музичного супроводу	Задоволеність музичним супроводом
10. Асортимент послуг	Широта послуг, повнота, стійкість асортименту	Привабливість асортименту

Джерело: сформовано на основі [8]

в будь-якій ситуації і що від нього чекають покупці, керівництво.

У широкому розумінні культуру обслуговування пов'язують із такими поняттями, як «якість обслуговування», «рівень обслуговування», «сервіс обслуговування». Стосовно підприємств індустрії гостинності, то можна з упевненістю стверджувати, що в основі цих понять лежить турбота про споживача, забезпечення його необхідними потребами з найвищим рівнем комфорту та з найменшими витратами часу.

Вперше поняття «якість» було вивчено Аристотелем у III ст. до н. е. та визначено як розходження між предметами або диференціацію за ознакою «хороший – поганий». Міжнародний стандарт ISO 8402 визначає якість як «сукупність властивостей і характеристик об'єкта, що відносяться до його здатності задовольнити встановлені або передбачувані потреби». Таким чином, вимоги, що висуваються споживачами до обслуговування, безпосередньо впливають з їхніх потреб [7].

У 1970–1980-х роках проблему якості та культури обслуговування розглядали багато відомих економістів. Тим не менше зміст цього поняття залишається багато в чому дискусійним, а в сучасних ринкових умовах потребує нового переосмислення. Низка авторів під час оцінки якості обслуговування

визначала її як повну відповідність потребам і очікуванням споживачів, при цьому вказуючи, що культура обслуговування – це здатність галузі найбільш повно, з дотриманням суспільних інтересів задовольняти вимоги споживачів.

О.В. Памбучиянц розуміє під культурою обслуговування організаційну культуру, спрямовану на обслуговування покупців на основі вироблення певних правил, процедур, практичних навичок і вмінь. Для покупців, що входять до закладу готельно-ресторанного господарства, формування культури обслуговування починається з привітної посмішки офіціанта, із затишної атмосфери, з чистоти та порядку, з достатньої кількості асортименту страв у меню [4]. Включення того чи іншого елемента в характеристику понять «якість обслуговування», «культура обслуговування» не має достатнього обґрунтування й є спірним. Слід зазначити, що більшість дослідників у галузі ресторанного бізнесу в поняття культури обслуговування включає той чи інший стиль та метод організації обслуговування споживачів. На нашу думку, розглядати ці поняття як синоніми не зовсім вірно, оскільки стиль та метод обслуговування споживачів є певними складниками культури обслуговування, що впливають на якість обслуговування в закладі у цілому. Таким чином, поняття «якість

обслуговування» та «культура обслуговування» не є тотожними та залежать від низки об'єктивних та суб'єктивних параметрів. Нами акцентовано на необхідності розгляду якості обслуговування з погляду об'єктивного впливу (відповідність загальноприйнятим стандартам, правилам етикету тощо), тоді як параметри культури – з погляду суб'єктивної думки та враження споживачів.

Отже, під якістю обслуговування нами розуміється сукупність об'єктивно оцінюваних параметрів, які підтверджуються ступенем їх відповідності встановленим вимогам та стандартам, спрямованим на задоволення потреб споживачів. Під культурою обслуговування розуміється сукупність параметрів, спрямованих на задоволення потреб споживачів, оцінюються на рівні сприйняття (суб'єктивної думки). Один і той самий параметр може бути віднесений як до якості, так і до культури обслуговування. При цьому культура обслуговування безпосередньо оцінюється споживачем, а якість обслуговування – експертами.

Споживач не завжди може оцінити якість обслуговування, оскільки для цього потрібно знати нормативи, вимоги, стандарти. Наприклад, у закладі ресторанного господарства споживач може почувати себе безпечно, але при цьому не знати про те, що охорона не компетентна, а правила пожежної безпеки не відповідають вимогам. Тобто саме поняття «мене обслужили якісно» з точки зору споживача може бути свідомо помилковим, тому необхідно говорити, насамперед, про культуру обслуговування. Оцінити, якісно або не якісно обслужили споживача, може тільки експерт.

У більш широкому понятті складниками якості і культури обслуговування є всі чинники, що визначають рівень комфортності обслуговування: температурний режим, освітленість, інтер'єр, розміщення закладу готельно-ресторанного господарства, планувальні рішення і т. д.

Таким чином, рівень якості та рівень культури обслуговування можуть відрізнятися, оскільки вони розглядаються з різних поглядів. Оскільки рівень обслуговування розглядається з погляду споживача, то він може бути дещо завищений щодо рівня якості або, навпаки, деякі параметри можуть бути оцінені нижче лише тому, що вони не відповідають соціокультурним інтересам того чи іншого споживача.

Поняття «культура обслуговування» має відмінні ознаки:

- це суб'єктивний показник, що отриманий на основі думки та сформованого враження у споживача;
- неможливість оцінки відповідності та належного рівня культури обслуговування, оскільки відсутні стандарти та нормативи щодо вражень та емоційного стану споживача готельно-ресторанних послуг;
- відображає рівень фізичного і психологічного комфорту через рівень задоволеності споживача отриманими готельними і ресторанными послугами;

- піддається впливу соціокультурних чинників, що пов'язані із традиціями, звичаями, гостинністю кожної окремої країни.

Культура обслуговування виробляється кожним закладом готельно-ресторанного господарства. В одному закладі вона може бути дуже низькою, в іншому ж – досить високою. Прояв високої культури обслуговування визначається через поведінку персоналу, який чітко знає, як діяти в будь-якій ситуації і що від нього очікують клієнти та керівництво. Висока культура робить усіх працівників закладів готельно-ресторанного господарства цілеспрямованими і змушує з повагою ставитися до свого готелю.

Культура обслуговування – це комплексне поняття, складниками якого є:

- безпека й екологічність під час обслуговування;
- естетика інтер'єру, створення комфортних умов обслуговування;
- знання психологічних особливостей особистості і процесу обслуговування;
- знання і дотримання персоналом естетичних норм обслуговування;
- знання і дотримання персоналом установленого порядку та черговості обслуговування гостей.

Таким чином, одним зі складників культури обслуговування є культура поведінки персоналу. Метою обслуговуючого персоналу є створення відкритої, дружньої атмосфери. Гості та співробітники повинні будувати свої відносини на взаємній повазі. Необхідно забезпечити не лише, щоб кожен гість міг звернутися до будь-якого співробітника готелю чи ресторану зі своїми проблемами і турботами, а й гарантувати реалізацію його сподівань. Саме такий рівень обслуговування є гарантією успіху і конкурентоспроможності на ринку готельних послуг [3].

Важливу роль відіграють і взаємини персоналу між собою. Якщо персонал готелю багатонаціональний, співробітники повинні ставитися один до одного з повагою незалежно від положення і культурних відмінностей. Культура поведінки працівника готельно-ресторанного закладу включає в себе всі боки зовнішньої і внутрішньої культури людини, а саме: правила поведінки, вміння правильно висловлювати свої думки, дотримуватися мовного етикету. Для готельного працівника дуже важливо бути тактовним у взаєминах із гостями, постійно пам'ятати про повагу до людини.

Тактовна поведінка працівників складається з низки чинників. Головний із них – це вміння не помічати помилок і недоліків в поведінці гостей, не акцентувати на них увагу, не виявляти зайвої цікавості до їх одягу, звичаїв, традицій [3].

Загальні правила тактотної поведінки працівників готельно-ресторанного закладу:

- не можна ставити непотрібних питань, розпитувати про свої справи, проявляти настирливість;
- не можна показувати гостю, чи подобається він тобі чи ні, робити непотрібні зауваження, читати

моралі, висловлювати різні претензії, розпитувати гостей про їхнє особисте життя;

- необхідно поводити себе тактовно;
- не слід розпитувати відвідувачів про мету візиту, а також заходити в номер без дозволу проживаючого.

Тактовність проявляється і в увазі до гостя. Особливо уважними і тактовними треба бути до людей похилого віку, адже вони часто розсіяні, забудькуваті. Гідність і скромність – обов'язкові для готельного працівника риси людського характеру. Якщо скромність вимагає стриманості й такту в спілкуванні, то дисципліна – дотримання встановленого порядку, акуратності, точності. Скромність і дисципліна припускають і високе почуття відповідальності за доручену ділянку роботи [1].

Тривалі контакти гостей з обслуговуючим персоналом іноді призводять до фамільярності, що виходить за рамки службових взаємин. Обслуговуючий персонал повинен пам'ятати завжди, що поверх або кімната покоїв – це, перш за все, службові приміщення, а персонал, зайнятий у зміні, знаходиться при виконанні службових обов'язків [5].

Культура обслуговування в закладах готельно-ресторанного господарства пов'язана і з поняттям культури мовлення. Працівникові необхідно вміти грамотно, ясно викладати свої думки, а також стежити за інтонацією.

Існують певні правила поведінки персоналу готелів:

- працівник повинен демонструвати позитивне ставлення до гостя: показувати повагу, вести бесіду ввічливо, зберігати витримку;
- працівник повинен посміхатися гостю, підтримувати контакт очима;
- потрібно вміти тактовно інформувати гостя і повідомляти йому навіть неприємні новини;
- жоден працівник готелю не має право сперечатися з гостем, навіть через дрібниці;
- проблеми гостя потрібно вирішувати швидко і невідкладно;

- кожен працівник повинен демонструвати впевненість і компетентність;

- працівники готелю повинні нести відповідальність за максимальний рівень чистоти готелю [2].

Обслуговуючий персонал готелю також повинен обов'язково дотримуватися етики ділового спілкування, оскільки діловий етикет визначає взаємини між начальником і підлеглими, між співробітниками всередині установи та відвідувачами.

Усі всесвітньо відомі мережі закладів готельно-ресторанного господарства знамениті своїми високими стандартами обслуговування, адже їх персонал володіє всіма навиками обслуговування та високими професійними навичками. Проте не завжди працівники приходять на підприємство з набутими бездоганними якостями, котрі б давали їм змогу вільно спілкуватися з гостями та допомагати їм у вирішенні всіх важливих питань. Особливо ефективним є проведення тренінгів під час навчання нового персоналу. Ці програми дають можливість ознайомити персонал з умовами, в яких йому потрібно буде працювати. Відомі такі ситуації, коли саме навчання персоналу давало змогу вирішувати проблемні питання, які виникали на підприємстві.

Висновки. Таким чином, нами встановлено відмінні та спільні риси між поняттями «якість обслуговування» та «культура обслуговування». У результаті визначено, що ці поняття є взаємозалежними, проте різними за своєю суттю та базою формування. Культура обслуговування – це збірне поняття, котре включає в себе культуру спілкування, культуру поведінки, професійну культуру, корпоративну культуру, бездоганий зовнішній вигляд. Культура обслуговування можна охарактеризувати як вираження базових цінностей і норм в організаційній структурі, системі управління закладом готельно-ресторанного господарства, кадрової політики, що здійснюється в рамках конкретної підприємницької діяльності.

Список літератури:

1. Агафонова Л.Г., Агафонова О.Є. Туризм, готельний та ресторанный бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.; Київський ун-т туризму, економіки і права. К.: Знання України, 2002. 360 с.
2. Мальська М.П., Гаталяк О.М., Ганич Н.М. Ресторанна справа: технологія та організація обслуговування туристів (теорія та практика): підручник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 304 с.
3. Малюк Л.П., Варипаєва Л.М. Професійна етика та етикет у готельно-ресторанному бізнесі: навч. посіб. Х.: ХДУХТ, 2016. 146 с.
4. Памбухиянц О.В. Технология розничной торговли: Учебник для нач. проф. образ. по проф. «продавец, контролер-кассир»; 2-е изд., перераб.и доп. М.: Маркетинг, 2004. 283 с.
5. Салієв Ш.А. Якість та культура торговельного обслуговування: еволюція підходів до визначення наукових понять. *Вісник РЕА*. 2008. № 3. С. 106–108.
6. Тимирьянова В.М., Жилина Е.В. Качество и культура обслуживания как фактор конкурентоспособности. *Молодой ученый*. 2015. № 9. С. 734–738. URL: <https://moluch.ru/archive/89/17967/>.
7. Шаповал М.І. Менеджмент якості: підручник. Київ: Знання, КОО, 2003. 475 с.

Менчинська О.М., аспірант
кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНИХ ІННОВАЦІЙ

Менчинська О.М. Управління бізнес-процесами підприємств на основі процесних інновацій. У статті розглянуто теоретичні аспекти формування системи управління бізнес-процесами на підприємствах машинобудування. Досліджено структурні елементи концептуальної схеми управління бізнес-процесами на основі процесних інновацій. Проаналізовано процеси перепроєктування, або концентрованого поліпшення, та бізнес-інжинірингу.

Ключові слова: бізнес-процес, процесні інновації, управління, система, розвиток, перепроєктування, бізнес-інжиніринг.

Менчинская Е.Н. Управление бизнес-процессами предприятий на основе процессных инноваций. В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования системы управления бизнес-процессами на предприятиях машиностроения. Исследованы структурные элементы концептуальной схемы управления бизнес-процессами на основе процессных инноваций. Проанализированы процессы перепроектирования, или концентрированного улучшения, и бизнес-инжиниринга.

Ключевые слова: бизнес-процесс, процессные инновации, управление, система, развитие, перепроектирование, бизнес-инжиниринг.

Menchynska O.M. Management of business processes of enterprises on the basis of processing innovations. Management of business processes of enterprises on the basis of process innovations. The article deals with theoretical aspects of the formation of a business process management system at the machine-building enterprises. The structural elements of the conceptual scheme of management of business processes on the basis of process innovations are explored. Processes of redesign or concentrated improvement and business engineering are analyzed.

Key words: business process, process innovation, management, system, development, re-design, business engineering.

Постановка проблеми. Передумовою ефективного управління бізнес-процесами на підприємствах є формування концепції на основі процесних інновацій. Результатом концепції виступає впровадження процесних інновацій для підвищення економічної активності, рівня ефективності бізнес-процесів та використання корпоративних ресурсів. Процеси управління включають діагностику економічної активності підприємства, визначення результативності та ефективності бізнес-процесів, прогнозування чистого прибутку під впливом чинників виробництва з урахуванням витрат на процесні інновації підприємства. Впровадження концепції управління бізнес-процесами підприємств на основі процесних інновацій у практику має на меті забезпечення синергетичного ефекту від інтеграційних об'єднань підприємств. Саме тому вибрана тема наукової статті є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням упровадження ефективної системи управління бізнес-процесами підприємств на основі процесних інновацій присвятили свої дослідження такі відомі науковці, як: Я. Ван Дейн [15], С. Девіс, Е. Менсфілд, А. Ромео, [13], М. Хаммер, Дж. Чампі [12], М.П. Вой-

наренко, О.М. Гончарова [3], В.В. Гурочкіна [4], О.І. Гуторов [9], В.І. Захарченко [5], Л.І. Михайлова, Л.Г. Олейнікова А.В. Козаченко [6], О.О. Курносова [7], А.В. Череп [2] та ін.

Проте, незважаючи на достатню кількість публікацій у науковій фаховій літературі з вибраної теми дослідження, все ж залишається низка не розкритих питань. Зокрема, необхідно визначити основні структурні елементи концептуальної схеми управління бізнес-процесами на основі процесних інновацій та охарактеризувати використання методів управління ними на основі процесних інновацій, що й зумовило необхідність проведення даного наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів формування та розвитку структурних елементів концептуальної схеми управління бізнес-процесами на основі процесних інновацій. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі основні завдання: розглянути сутність категорій «концепція», «бізнес-процес», «процесна інновація», «інжиніринг»; визначити основні структурні елементи концепції управління бізнес-процесами підприємств на основі процесних інновацій.

Виклад основних результатів. Для ефективної реалізації інноваційних бізнес-процесів необхідно визначити основні принципи розвитку бізнес-процесів у промисловості, що базуються на концепції процесного управління:

- принцип зрозумілості і видимості бізнес-процесів;
- принцип моделювання бізнес-процесів із використанням формальних нотацій на всіх стадіях реалізації – від початкового задуму до фактичного промислового застосування;
- принцип моніторингу, контролю та аналізу бізнес-процесів у контрольних місцях;
- принцип побудови бізнес-процесів на основі інжинірингового підходу;
- принцип динамічного перевтілення бізнес-процесів, що заснований на постійній адаптації до нестабільних умов реалізації;
- принцип селективності, спрямований на пошук найбільш ефективних механізмів впливу.

Концепція (лат. *Conseptio* – розуміння, система) – сукупність поглядів, спосіб розуміння, тлумачення окремого предмета дослідження, явищ і процесів, провідна ідея їх системної теоретико-методологічної характеристики; провідний задум, що визначає стратегію у здійсненні реформ, програм, планів [7, с. 12].

Концепцією бізнес-процесів сприймають як систему поглядів, спосіб розуміння та тлумачень управлінських рішень відносно формування і реалізації стратегії підприємства, що враховує чинники зовнішнього середовища та економічного потенціалу і спрямована на досягнення стійких конкурентних переваг, сприяє розвитку організації.

Характеристиками концепції формування бізнес-процесів є: застосування функціонального, системного, ситуаційного, процесного та цільового підходів до діяльності під час аналізу та побудови організаційної структури підприємства; аналіз економічного та стратегічного потенціалу підприємства; оцінка можливостей та прогнозування діяльності з урахуванням умов зовнішнього середовища та внутрішнього стратегічного потенціалу; системний збір та моніторинг інформації; впровадження прогресивних інструментів та інноваційних механізмів реалізації; взаємозв'язок основних елементів «ціль», «розподіл ресурсів», «методи досягнення цілей».

Формування та реалізація сучасних бізнес-процесів потребує постійного вдосконалення. За умов ефективного управління бізнес-процесами досягається зниження витрат та скорочення тривалості виробничого циклу.

В економічній науці існує низка концепцій формування та управління бізнес-процесами, проте найефективнішими вважаються комплексні, тому доцільним є перегляд основних із них, які використовують системний та процесний підходи до управління. Схема управління розвитком інноваційних бізнес-процесів підприємства представлена на рис. 1.

Концепція вдосконалення бізнес-процесів (Business Process Improvement) ґрунтується на чотирьох підходах, спрямованих на підвищення продуктивності, ефективності та адаптованості бізнес-процесів: методика швидкого аналізу рішень (FAST – Fast Analysis Solution Technology); методика виявлення сильних, слабких сторін внутрішнього середовища, а також можливостей і загроз зовнішнього середовища організації (SWOT – Strength, Weakness, Opportunities, Threats); методика виявлення впливу соціальних, технологічних, економічних, екологічних чинників (PEST – Political, Economic, Social, Technological); бенчмаркінг; перепроєктування (концентроване поліпшення); реінжиніринг бізнес-процесів (Business-process Reengineering), безперервний менеджмент [3, с. 79].

Найпростішим із комплексних методів управління вважають безперервний менеджмент бізнес-процесів. Характерними ознаками безперервного менеджменту є:

- орієнтація на існуючі завдання організації та її бізнес-процеси;
- безупинна оптимізація бізнес-процесів;
- можливість виділення окремих частин бізнес-процесів;
- стабільність організаційної структури (стратегія);
- досягнення ефективності за всіма організаційними цілями;
- відносна стабільність за контрольованих змін;
- управлінський підхід знизу доверху.

До безперервного оновлення, або вдосконалення, бізнес-процесів належать: бенчмаркінг; перепроєктування процесу; методика швидкого аналізу рішень.

Методика швидкого аналізу рішень FAST – це підхід, що орієнтований на швидке знаходження рішення та отримання результатів від упровадження бізнес-процесів. Вона ґрунтується на способі вдосконалення, вперше використаному в середині 80-х років компанією IBM, а в 90-х роках компаніями «Дженерал Електрик» та «Форд Мотор». Методика швидкого аналізу рішень FAST характеризує проривний підхід, який зосереджує увагу на одному певному процесі для покращення його в короткі терміни, наприклад упродовж наступних 90 днів. Орієнтовними поліпшеннями є зниження витрат, тривалості циклу та рівня помилок на 5–15%.

Бенчмаркінг процесу, або бенчмаркінг (benchmarking, від англ. bench – рівень, висота і mark – позначка, опорна відмітка, позначка висоти, початок відліку, еталонне порівняння, експертний стандарт, використовуваний як контрольна точка), вперше з'явився в 1972 р. в Інституті стратегічного планування Кембриджу [5, с. 279]. Це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента для порівняння з власним та переймання його найкращих методів роботи.

На нашу думку, «перепроєктування» (концентроване поліпшення) та «бізнес-інжиніринг» дуже схожі

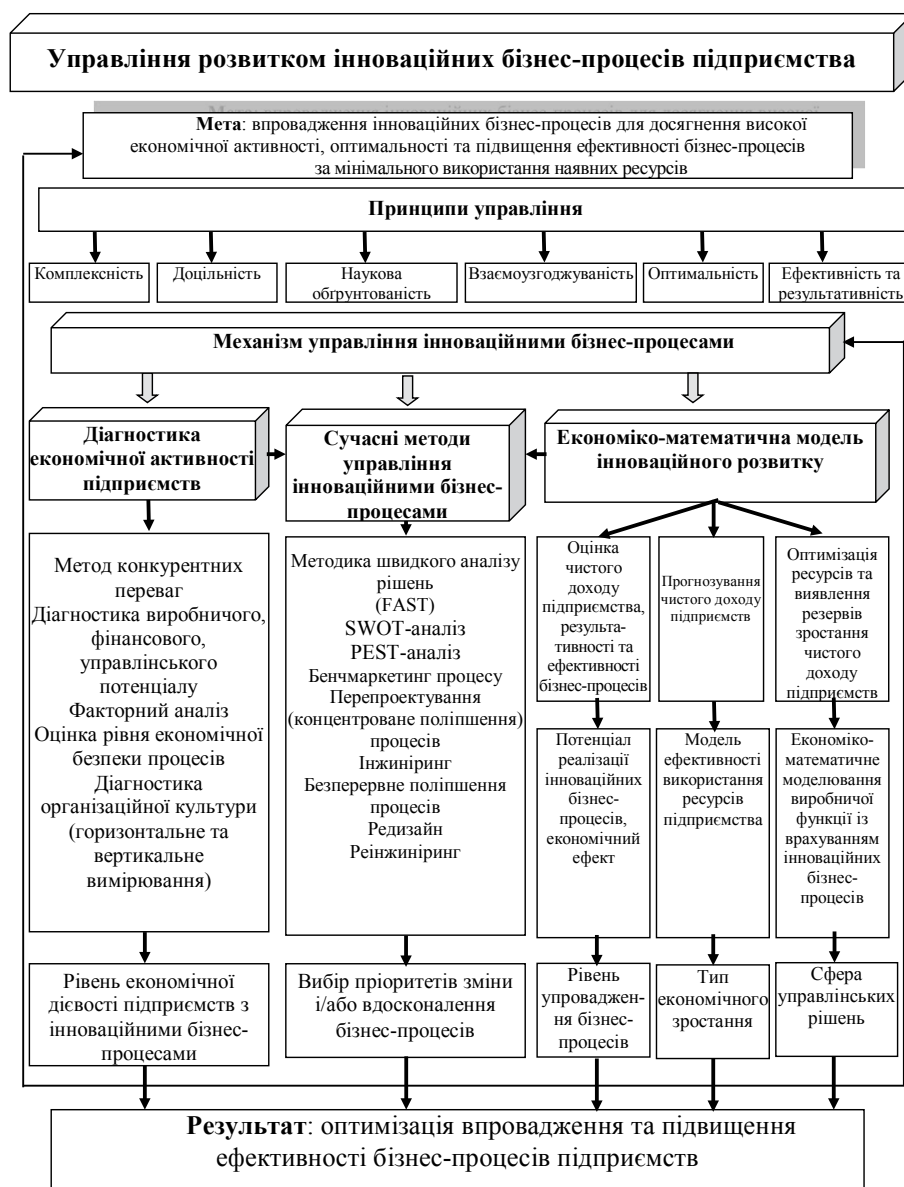


Рис. 1. Управління розвитком інноваційних бізнес-процесів підприємства

Джерело: вдосконалено автором за [7]

поняття, оскільки в рамках даних процесів здійснюється проектування пропозицій, проведення наукових досліджень і техніко-економічних обстежень, тому розглянемо їх детальніше.

Перепроектування процесу (концентроване покращення) концентрує увагу та зусилля на вдосконаленні процесу. Перепроектування застосовують до тих процесів, які діють у цей момент часу, але вимагають корекції у зв'язку зі зміненими вимогами і потребами клієнта чи споживача. Для перепроектування процесу зазвичай розробляють імітаційну модель його поточного стану. Так, за оцінками Д. Харрінгтона, цей метод можна використовувати для 70–90% основних та допоміжних бізнес-процесів [6, с. 65].

Основними стадіями перепроектування бізнес-процесів є:

1. Розроблення ефективних механізмів групування ресурсів підприємства з використанням інфор-

маційних технологій для здійснення бізнес-процесів, моніторинг необхідних змін у роботі персоналу.

2. Розроблення робочих процедур для нових видів діяльності підприємства, а саме: система мотивації, спрямована на нововведення виробничих завдань, система поліпшення якості, програми підготовки спеціалістів тощо.

3. Розроблення адаптованої інформаційної системи управління бізнес-процесами, що орієнтована на підтримку та ефективне впровадження нововведень.

4. Впровадження та реалізація перепроектованих бізнес-процесів. Інтеграція нововведень та моніторинг результатів розроблених процесів, навчання персоналу та перехід до нової роботи підприємства.

Під час бізнес-інжинірингу використовується системний підхід, що базується на різних методах. В основі концепції – розроблення інноваційних рішень у процесі створення бізнесу, під час

розв'язання проблем здійснюється оновлення старих способів вирішення їх за допомогою інформаційних і комунікаційних технологій. У цілому можна зазначити, що бізнес-інжиніринг є комплексом інженерно-консультативних послуг, які є результатом інноваційної діяльності.

Американська рада з професійного розвитку зазначила, що «інжиніринг – це творче застосування наукових методів і принципів до проектування і розроблення будівель (споруд), машин, апаратів, виробничих процесів та методів їх використання окремо чи в комбінації» [1, с. 234].

У Тлумачному словнику української мови інжиніринг уважають діяльністю з надання інженерно-консультативних послуг стосовно створення промислових об'єктів, а також об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури [11, с. 65].

В українському чинному законодавстві інжиніринг розглядається також як надання послуг і виконання робіт. Зокрема, у Податковому кодексі України від 02.12.2010 № 2755-VI, у п. 14.1.85, зазначено, що «інжиніринг – це надання послуг (виконання робіт) зі складення технічних завдань, проектних пропозицій, проведення наукових досліджень і техніко-економічних обстежень, виконання інженерно-розвідувальних робіт із будівництва об'єктів, розроблення технічної документації, проектування та конструкторського опрацювання об'єктів техніки і технології, надання консультації та авторського нагляду під час монтажних та пусконаладжувальних робіт, а також надання консультацій, пов'язаних із такими послугами (роботами)» [10, с. 35].

Далі розглянемо підхід концепції вдосконалення бізнес-процесів «реінжиніринг бізнес-процесів». Концепція здійснюється на основі процесно-орієнтованого підходу, її сутність полягає у перепроєктуванні бізнес-процесів, визначенні інноваційних завдань, комплексному переосмисленні існуючих процесів та впровадженні разових змін за короткі терміни, управлінський підхід відбувається знизу доверху.

Засновники та ідеологи концепції М.М. Хаммер та Дж. Чампі довели, що реінжиніринг бізнес-процесів – це фундаментальне переосмислення та радикальна модифікація бізнес-процесів для досягнення суттєвих змін у роботі з удосконалення в критичних поточних показниках, таких як витрати, якість, обслуговування та швидкість [12, с. 332]. Автори відомого бестселера «Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі» сфокусовані у своєму трактуванні поняття на цілях реінжинірингу бізнес-процесів, які дадуть змогу досягти кардинальних змін та сталого розвитку.

Реінжиніринг є інноваційним інструментом управління: застосовуючи його, світова індустрія зробила квантовий стрибок у промисловості та бізнес-процесах. Інноваційний розвиток підприємства зумовлює необхідність постійного пошуку й використання нових сфер та способів реалізації наявних і перспективних можливостей, несе появу нових технологій і забезпечує зменшення життєвого циклу товарів.

І це зовсім не означає, що інноваційний розвиток буде відбуватися завдяки класичним прийомам управління, навпаки, чим більш креативні та неочікувані прийоми управління будуть, тим краще. Тобто конкурентне середовище поглине логічні та поступові імпульси, і це не призведе до інноваційного прориву [4, с. 211].

До пошуку інноваційних методів створення доданої вартості підприємства слід додати ще й застосування інноваційних методів управління. Реінжиніринг несе появу нових технологій та забезпечує зменшення життєвого циклу товарів, тим самим збільшує швидкість обороту капіталу підприємства і максимізує прибутки.

З погляду впровадження процесних інновацій можна зазначити, що вони поєднують два основних напрями змін: радикальні інновації, тобто реінжиніринг, та безперервне оновлення або вдосконалення, чим є безперервний та інноваційний менеджмент. Далі розглянемо основні методи вдосконалення інноваційних бізнес-процесів підприємств на рис. 2.

Для досягнення інноваційних результатів бізнес-процесів використовують методи безперервного оновлення старих способів управління та вирішення проблем, удосконалення наявних бізнес-процесів або впроваджують кардинальні інноваційні зміни, такі як реінжиніринг. Метою впровадження інновацій у бізнес-процеси є не лише підвищення ефективності господарської діяльності, а й досягнення конкурентоспроможності та сталого розвитку. Інновації мають на меті оновлення технологій, товарів, послуг, методів управління та інших складників організаційної системи.

До складу інноваційного процесу входить сім елементів, об'єднання яких в єдиний ланцюг утворює структуру інноваційного процесу [9, с. 35]. До цих елементів належать:

- ініціація інновації (діяльність, що полягає у виборі цілі інновації, постановці завдання, що буде виконане інновацією. Вона полягає у пошуку ідеї інновації, її техніко-економічному обґрунтуванні й у матеріалізації ідеї, тобто перетворенні ідеї на речі, тобто на майно, новий продукт, документ майнового наприклад, права – ліцензію на право використання ноу-хау);
- маркетинг інновації (вивчається попит на новий продукт або операцію, визначається кількість або обсяг їх випуску, якщо вони лімітуються, визначаються споживацькі якості і товарні характеристики);
- випуск (виробництво) інновації;
- реалізація інновації;
- просування інновації (комплекс заходів, спрямованих на реалізацію інновації, тобто це: передача інформації, реклама, організація торговельного процесу);
- оцінка економічної ефективності інновації (результати реалізації інновації і затрати на її просування систематизуються й аналізуються);
- дифузія інновації (являє собою розповсюдження уже освоєної інновації в нових регіонах і новій фінансово-економічній ситуації).

У класичному розумінні інноваційного процесу виділяють три основні логічні форми: на почат-

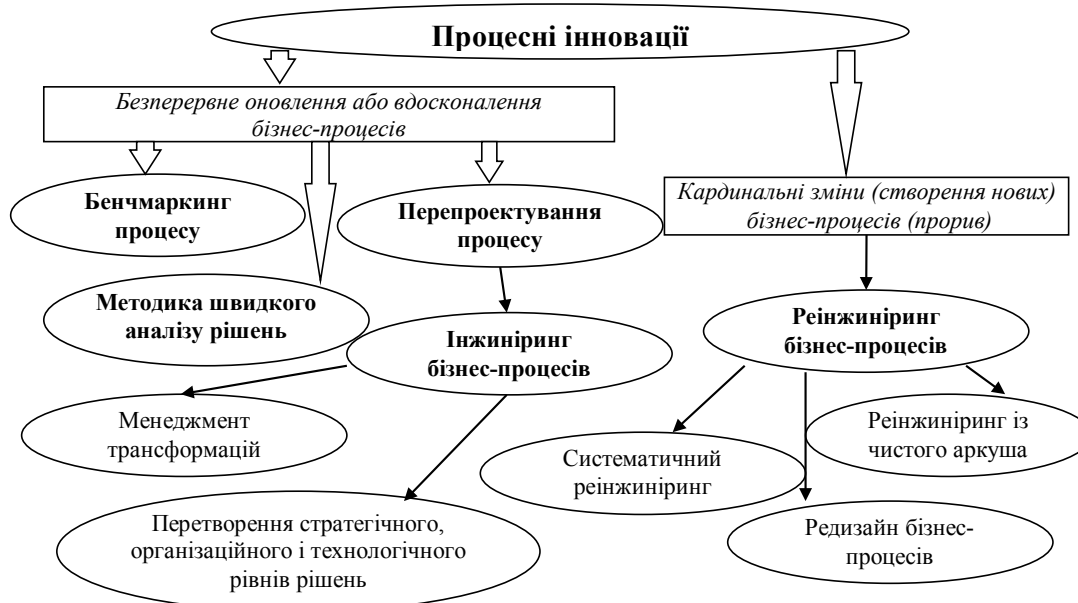


Рис. 2. Методи вдосконалення та впровадження інноваційних бізнес-процесів підприємств

Джерело: авторська розробка

ковому етапі – проста внутрішньоорганізаційна (натуральна); під час реалізації інновацій – проста міжорганізаційна (товарна, або розширена, яка здійснюється на етапі просування та дифузії інновацій).

Проста внутрішньоорганізаційна форма інноваційного бізнес-процесу характеризується створенням та впровадженням нововведення всередині одного підприємства. У цьому разі нововведення не приймає товарної форми.

Проста міжорганізаційна форма інноваційного бізнес-процесу зумовлена перетворенням нововведення на предмет купівлі-продажу. Це товарна форма інноваційного бізнес-процесу й означає розподіл функцій створення та виробництва нововведення і функції споживання.

Розширена форма інноваційного бізнес-процесу передбачає виникнення нових виробників нововведення, породжуючи конкуренцію, яка водночас сприяє поліпшенню рівня якості товару або послуги.

У сучасному підприємницькому середовищі вкрай важливим є врахування життєвого циклу інновацій та системи просування їх за управлінськими зв'язками.

Всесвітньо відомий учений Я. Ван Дейн у монографії *The Long Wave in Economic Life* [15, с. 415] не лише дослідив типологію інновацій за спрямованістю дії, а й поділив її на основні чотири фази розвитку нової галузі. Типи інновацій за спрямованістю дії: основні продуктивні (формують нові ринки й є передумовою нових галузей); додаткові (розширюють ринок у наявних галузях); основні технологічні (базис великих технологічних систем); додаткові технологічні (розширюють технологічні системи).

Він також описав за вищезазначеними чотирьома фазами розвитку вертикальний складник життєвого циклу інновацій. Перша фаза (впровадження) дово-

дить існування великої кількості потенційних продуктивних інновацій та показує недостатність інформації про майбутній платоспроможний попит. Друга фаза (зростання), навпаки, характеризує чітко зазначений платоспроможний попит, проте відрізняється різким скороченням кількості продуктивних інновацій. Третя фаза (зрілість) виділяється уповільненням темпів зростання випуску продукції та загостренням конкуренції в результаті диференціації продукції. На цій фазі життєвого циклу інновації характеризуються частковим поліпшенням вже існуючої технології шляхом збереження матеріалів, енергії та трудових ресурсів. Остання, четверта, фаза (занепад) характеризується зниженням обсягів продажу, і водночас упродовж неї спостерігається поступове посилення заощадливості праці технологічних інновацій. Отже, поступово продуктивні інновації заміщуються технологічними.

Ідеологами досліджень горизонтального складника життєвого циклу інновацій стали С. Девіс, Е. Менсфілд, А. Ромео., які у праці *The models of Diffusions of Technical Innovation* [13, с. 57] описали прямо пропорційну залежність між загальною кількістю потенційних споживачів та темпами приросту кількості організацій, що споживають інновації, та організаціями, що інновацію не споживають. Вони визначили, що швидкість дифузії інновації зменшується за зростання капіталоемності та зростає зі збільшенням її прибутковості. Швидкість дифузії швидше в наукоємних галузях та залежить від розмірів та розподілу організацій у цій галузі.

Висновки. Отже, концепцією бізнес-процесів є система поглядів, спосіб розуміння та тлумачень управлінських рішень відносно формування і реалізації стратегії підприємства, що враховує чинники

зовнішнього середовища та економічного потенціалу і спрямована на досягнення стійких конкурентних переваг та сприяє розвитку організації. Основним структурним елементом концепції управління бізнес-процесами підприємств на основі процесних інновацій є використання сучасних методів управління. До їх складу входять методика швидкого аналізу рішень (FAST), SWOT-аналіз, PEST-аналіз, бенчмаркетинг процесу, перепроєктування (концентроване поліпшення) процесів, інжиніринг, безперервне поліпшення процесів, редизайн, реінжиніринг.

Щодо процесів діагностики економічної активності підприємств, то доцільно застосовувати методи оцінювання конкурентних переваг, діагностику виробничого, фінансового, управлінського потенціалу, факторний аналіз, оцінку рівня економічної безпеки процесів, діагностику організаційної культури (горизонтальне та вертикальне вимірювання). Реалізація вищезазначених методів управління дає змогу створити мультиплікативний ефект для всієї економічної системи, додаючи їй потужного інноваційного імпульсу і сприяючи зміцненню економічної безпеки підприємства машинобудування.

Список літератури:

1. Американська рада з професійного розвитку. URL: http://www.imperiavkusa.ru/winteq/winteq.php?i_nc=archive/003_2004_01/art_1#Anchor-31618.
2. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки: монографія / М.П. Войнаренко, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.В. Череп. Хмельницький: ХНУ, 2010. 444 с.
3. Гончарова О.М. Реінжиніринг бізнес-процесів як метод процесного управління. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2013. № 10(151). С. 78–82.
4. Гурочкіна В.В. Реінжиніринг як інструмент інноваційного розвитку підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 4. Т. 3. С. 207–211.
5. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. К.: Центр навчальної літератури, 2012. 448 с.
6. Козаченко А.В. Практичні підходи до поліпшення бізнес-процесів. URL: <http://easycode.com.ua/2010/11/praktichni-pidxodi-do-polipshennya-biznes-procesiv/>.
7. Курносова О.О. Управління розвитком підприємств на основі процесних інновацій: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04; Донецький національний ун-т. Д., 2011. 20 с.
8. Концепція / Економічний енциклопедичний словник. URL: <http://www.subject.com.ua/economic/slovník/3521.html>. Назва з екрану.
9. Менчинська О.М. Організаційно-економічна модель інноваційного розвитку бізнесу. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 3(31). С. 69–75. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No3/69.pdf>.
10. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Л.І. Михайлова, О.І. Гуторов, С.Г. Турчина, І.О. Шарко; вид. 2-е, доп. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 234 с.
11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI; редакція від 01.04.2013. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
12. Тлумачний словник української мови. URL: <http://uktdic.appspot.com/>.
13. Хаммер М., Чампи Д. Реінжиніринг корпорации: манифест революции в бизнесе. СПб., 2000. 332 с.
14. The models of Diffusions of Technical Innovation / S. Deves, E. Mensfeld, A. Romeo. L., 1983. 218 p.
15. Menchynska O. Content and nature of innovative business-processes: administrative aspect. *Actual problems of modern science: monograph*; edited by Musial Janusz, Polishchuk Oleh, Sorocaty Ruslan. Bydgoszcz: Copyright by the UTP University of Science and Technology Bydgoszcz, Poland, 2017. P. 27–36.
16. J. Van Duijn. The Long Wave in Economic Life. New York, 1984. 260 p.

Ольшанський О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності і туризму
Харківський державний університет харчування та торгівлі

РОЗРОБЛЕННЯ АЛГОРИТМУ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Ольшанський О.В. Розроблення алгоритму оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі. Статтю присвячено актуальним проблемам оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі. Розроблено алгоритм оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі, який включає шість послідовних етапів. Запропонований алгоритм дав змогу розробити ефективну модель аналізу ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі. Порівняно з аналогами алгоритм оцінки ефективності дає змогу провести оцінку бізнес-процесів підприємств торгівлі відповідно до досягнутого планового рівня.

Ключові слова: алгоритм, ефективність, підприємства торгівлі, бізнес-процеси, управління бізнес-процесами.

Ольшанский А.В. Разработка алгоритма оценки эффективности управления бизнес-процессами предприятий торговли. Статья посвящена актуальным проблемам оценки эффективности управления бизнес-процессами предприятий торговли. Разработан алгоритм оценки эффективности управления бизнес-процессами предприятий торговли, который включает шесть последовательных этапов. Предложенный алгоритм позволил разработать эффективную модель анализа эффективности управления бизнес-процессами предприятий торговли. По сравнению с аналогами алгоритм оценки эффективности позволяет провести оценку бизнес-процессов предприятий торговли в соответствии с достигнутым плановым уровнем.

Ключевые слова: алгоритм, эффективность, предприятия торговли, бизнес-процессы, управление бизнес-процессами.

Olshanskiy O.D. Development the algorithm of effectiveness assessments of trade enterprises business processes management. The article focuses on the pressing issues of assessing the efficiency trading companies' business process management. Our analysis has produced the algorithm for assessing the effectiveness of business process management at trade enterprises which includes six successive stages. The proposed algorithm has allowed developing an effective model for analyzing trade enterprises' business processes management effectiveness. Compared to analogues, the offered performance assessment algorithm allows to carry out the assessment of trading companies' business processes against the planned level attained.

Key words: algorithm, efficiency, trade enterprises, business processes, business process management.

Постановка проблеми. У сучасних умовах конкурентоспроможність підприємств торгівлі на ринку залежить від можливостей перетворення ключових процесів підприємства на стратегічні ініціативи, спрямовані на якомога більш повне задоволення вимог замовника і на гнучке відстеження й прогнозування змін у кон'юктурі ринку. Новітніми прикладами таких ініціатив служать перебудова, або реінжиніринг (business process reengineering), і інновація (process innovation) процесів діяльності підприємства.

Отже, одним із найбільш проблемних місць є завдання переорієнтації підприємств торгівлі на високотехнологічну модель удосконалення та розвитку бізнес-процесів. Розроблення алгоритму ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі дає змогу знайти шляхи оптимізації його діяльності (економічної ефективності) з урахуванням специфіки управління на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугують наукові праці та практичні розробки закордонних та вітчизняних учених, присвячені проблемам управління бізнес-процесами підприємств. Проблеми вдосконалення управління бізнес-процесами підприємств розглянуто в працях І. Боргіані, В. Брое, М. Веске, Р. Гарднера, Р. Кемпа, М. Хаммера, Н. Харінгтон, Дж. Чампі.

Але деякі питання управління бізнес-процесами, зокрема що стосуються алгоритму оцінки ефективності управління бізнес-процесами, залишаються недослідженими, тому що економічна трансформація вимагає створення нових підходів та рішень. Незважаючи на велику кількість публікацій і різнобічні підходи до формування критеріїв і методів оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств, комплексний підхід до зазначених

питань у науковій літературі відсутній. З огляду на це, проблеми комплексної оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі в умовах конкуренції та глобалізації економіки потребують подальшого вивчення і розвитку.

Трансформаційні процеси, що відбуваються в українській економіці, висока конкуренція, тиск кризових чинників, висока непередбачуваність змін у зовнішньому середовищі вимагають від українських підприємств постійного пошуку нових, більш ефективних методів управління. Нові методи управління мають бути спрямовані на зміцнення конкурентних переваг підприємства на ринку та стабільну діяльність підприємства у стратегічній перспективі.

Отже, одним із найбільш проблемних місць є завдання переорієнтації підприємств на високотехнологічну модель удосконалення та розвитку бізнес-процесів. Розроблення алгоритму оцінки ефективності бізнес-процесів підприємств торгівлі дає змогу знайти шляхи оптимізації їхньої діяльності з урахуванням специфіки управління на перспективу.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у наданні практичних рекомендацій щодо розроблення алгоритму оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі.

Виклад основних результатів. Аналіз наукових праць у галузі методології управління бізнес-процесами дав змогу сформулювати низку висновків, що стосуються ефективності управління бізнес-процесами підприємств і полягають у такому [1; 2]:

- в умовах ринкових відносин, де основними характеристиками зовнішніх чинників є рухливість і невизначеність, ефективність управління є важливим показником такої динамічної системи, як підприємство, що проявляється в результаті взаємодії бізнес-процесів, а також взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем;

- ефективність управління характеризує бізнес-процес із погляду досягнення поставлених цілей і запланованих результатів виробничо-господарської, маркетингової, фінансової, соціальної, інноваційної та інших видів діяльності підприємства;

- ефективність управління характеризує здатність бізнес-процесу виконувати зобов'язання перед внутрішніми і зовнішніми споживачами за допомогою виконання їхніх вимог.

Таким чином, згідно з вищевикладеним, під ефективністю управління бізнес-процесом будемо мати на увазі ступінь досягнення цілей бізнес-процесу і задоволеності вимог внутрішніх і зовнішніх споживачів.

У попередніх наукових дослідженнях була вирішена проблема щодо визначення критеріїв оцінювання результативності бізнес-процесів підприємства. Був запропонований алгоритм із визначення критеріїв оцінювання результативності бізнес-процесів, який складається з п'яти етапів [3]:

1. Визначення стратегічних цілей підприємства і вимог споживачів.

2. Визначення складу бізнес-процесів, їх класифікація та взаємодія.

3. Ідентифікація бізнес-процесів.

4. Визначення цілей бізнес-процесів.

5. Визначення критеріїв оцінювання результативності бізнес-процесів підприємства.

На нашу думку, важливим було визначення критеріїв на основі цілей бізнес-процесів, які розроблялися з урахуванням стратегічних цілей підприємства і вимог споживачів. Класифікація сприяє розподілу бізнес-процесів підприємства на групи: основні бізнес-процеси, допоміжні бізнес-процеси і бізнес-процеси менеджменту. Визначення взаємозв'язків між бізнес-процесами необхідне для побудови процесної моделі підприємства. Під час ідентифікації бізнес-процесів проведено опис їх характеристик: функцій, порядку виконання дій, вхідних і вихідних потоків та вимог до них, постачальників і споживачів процесів, ресурсів. На основі зазначених вище дій визначено цілі бізнес-процесів, що виступають як декларація, яка має тимчасову, кількісну та якісну характеристику і дає основу для вибору критеріїв оцінювання результативності. За допомогою запропонованого алгоритму визначено критерії оцінювання основних бізнес-процесів, допоміжних бізнес-процесів і бізнес-процесів менеджменту [4].

У працях, пов'язаних з управлінням бізнес-процесами, пропонуються різні критерії оцінювання їхньої результативності: рівень відповідності продукції встановленим вимогам, ступінь виконання планів у визначений термін, рівень продуктивності праці [5]. Разом із тим досі не вирішена проблема щодо визначення критеріїв для оцінки ефективності бізнес-процесів підприємств торгівлі. З огляду на зазначене, у роботі пропонується алгоритм проведення оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі, який включає такі етапи (рис. 1).

Перший етап включає проведення системної діагностики бізнес-процесів підприємства, що дає змогу встановити якісні та кількісні характеристики, що визначають ступінь ефективності управління функціями і процесами підприємства. Запропонована система ключових показників ефективності ідентифікує бізнес-процеси, що підлягають удосконаленню і розвитку для зміцнення конкурентних переваг.

На другому етапі, використовуючи методи якісного аналізу, слід виділити найбільш проблемні бізнес-процеси і визначити їх «вузькі місця». Результатом проведеної діагностики повинна стати формалізація проблеми і виявлення причин неефективного управління функціями і процесами підприємства, а також чинників, що зумовлюють появу цих причин.

Третій етап включає проведення якісної й кількісної оцінки ресурсних можливостей підприємства для реалізації заходів щодо вдосконалення за чотирма напрямками. Оцінка виробничого потенціалу спрямована на пошук варіантів проведення модернізації виробничо-торговельних потужностей



Рис. 1. Алгоритм оцінки ефективності управління бізнес-процесами торговельних підприємств

або часткового оновлення ресурсної бази. Аналіз трудового потенціалу дає змогу визначити інфраструктуру, яка забезпечить у довгостроковій перспективі зростання і розвиток персоналу.

Результати проведеної комплексної оцінки бізнес-процесів і виявлення ресурсних можливостей підприємства будуть базою для четвертого етапу – моделювання бізнес-процесів і визначення заходів щодо їх удосконалення.

Основна мета п'ятого етапу – визначення економічного ефекту від упровадження запропонованих заходів по кожному бізнес-процесу і розрахунок

інтегрального ефекту. Вважаємо, що під час розрахунку результативності змін бізнес-процесів підприємств торгівлі необхідно враховувати вплив різних зовнішніх і внутрішніх чинників, які визначають прогнози розвитку бізнес-процесів на перспективу. До внутрішніх чинників належать: кваліфікація управлінських працівників, місце розташування і торговельна спеціалізація підприємства, інноваційна активність, мобільність та оперативність прийняття рішень, система обліку й контролю витрат. До зовнішніх чинників, що впливають на ефективність управління бізнес-процесами підприємств

торгівлі, належать: напрями та обсяги державного регулювання галузі, техніко-технологічне забезпечення, розвиток НТП, система оподаткування та кредитування, доступ до ринків ресурсів; розвиток процесів кооперації та інтеграції. У процесі дослідження визначено, що обґрунтування економічної доцільності вдосконалення бізнес-процесів має базуватися на системі інтегральних показників, що використовуються для діагностики стану бізнес-процесів підприємств (формули 1–3).

Інтегральні показники удосконалення ефективності бізнес-процесів підприємств:

$$E_{IPB} = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T [-\Delta S_p + S_{im} + P_p + \Delta P_f], \quad (1)$$

де E_{IPB} – очікуваний інтегральний ефект від упровадження заходів щодо вдосконалення бізнес-процесів;

T – термін реалізації заходів;

S_p – плановане зниження витрат під час удосконалення бізнес-процесу;

S_{im} – одноразові витрати на вдосконалення бізнес-процесу;

P_p – запланований прибуток до початку процесу вдосконалення;

P_f – прибуток після впровадження заходів щодо вдосконалення.

$$E_{IBP} = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T \Delta P_{it} Q_{it} - \sum_{t=1}^T \Delta S_{im}^t, \quad (2)$$

де E_{IBP} – очікуваний інтегральний ефект від упровадження заходів щодо вдосконалення бізнес-процесів;

P_{it} – прогноз прибутку від реалізації i -го виду продукції в році t ;

Q_{it} – прогноз обсягу реалізації i -го виду продукції в році t ;

S_{im} – одноразові витрати на вдосконалення бізнес-процесу.

$$E_{IBP} = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T \Delta P_n G_{it} - \sum_{t=1}^T \Delta S_{it}^t, \quad (3)$$

де E_{IBP} – очікуваний інтегральний ефект від упровадження заходів щодо вдосконалення бізнес-процесів;

P_n – прогноз прибутку від реалізації i -го виду продукції в році t , виробленої за допомогою впровадження нової технології;

G_{it} – приріст виробництва і реалізації i -го виду продукції в році t ;

S_{it} – витрати на виробництво та реалізацію одиниці продукції під час упровадження інноваційних технологій.

Якщо майбутні перетворення бізнес-процесів неефективні, вже на етапі передпроектних досліджень слід відмовитися від дорогих заходів, намічених у рамках змін.

Заключний етап включає реалізацію і контроль над ходом заходів щодо вдосконалення бізнес-процесів для виявлення відхилень і своєчасного коректування проведених перетворень. Отримана під час контролю (оцінки ефективності управління) інформація має бути основою для аналізу з боку керівництва, повинна використовуватися для оперативного контролю бізнес-процесів, перегляду цілей, аналізу й удосконалення діяльності підприємства.

Таким чином, підвищення ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі буде сприяти раціональному використанню виробничого потенціалу, зростанню конкурентоспроможності й ефективності виробничо-збутової діяльності, а також підвищенню якості систем менеджменту.

Висновки. У процесі проведення аналізу розроблено алгоритм оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі, який включає шість послідовних етапів: аналіз результативності бізнес-процесів, визначення проблемних і ключових бізнес-процесів, виявлення ресурсних можливостей, вибір форм і методів удосконалення бізнес-процесів, розрахунок ефективності запропонованих заходів та контроль і реалізація заходів щодо вдосконалення.

Отже, запропонований алгоритм дав змогу розробити ефективну модель аналізу ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі. Порівняно з аналогами запропонований алгоритм дає змогу провести оцінку бізнес-процесів підприємств торгівлі відповідно до досягнутого планового рівня.

Список літератури:

1. Brocke V.J., Sinnl T. Culture in business process management: a literature review. *Business Process Management Journal*. 2011. Vol. 17. № 2. P. 357–378.
2. Borgianni Y., Cascini G., Rotini F. Process value analysis for business process re-engineering. *Journal of Engineering Manufacture*. 2010. Vol. 224. № 2. P. 305–327.
3. Olshanskiy O. Development of methods of improvement of business process management. *Technology Audit and production reserves*. 2018. № 5/4(43). P. 20–25.
4. Олшанський О.В. Розробка структури та класифікації бізнес-процесів підприємств торгівлі. *Економіка та суспільство*. 2018. № 19. URL: <http://ecomomyandsociety.in.ua>.
5. Weske M. Business Process Management: Concepts, Languages, Architectures. Ed. 2. Berlin: Springer, 2012. 404 p.

МАРКЕТИНГОВЕ АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Піскун Д.Н. Маркетингове адаптивне управління конкурентоздатністю промислових підприємств. У статті проведено дослідження розвитку маркетингового управління конкурентоздатністю промислових підприємств для отримання поставленої мети ведення фінансово-господарської діяльності. Визначено принципи, за якими менеджерами підприємства може формуватися механізм управління конкурентоздатністю підприємства. Охарактеризовано вагомість установлення функціональних взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства та відділом маркетингу. Розкрито завдання маркетингової діяльності в напрямі забезпечення конкурентоспроможності продукції. Висвітлено роль адаптивних механізмів у системі маркетингового управління конкурентоздатністю підприємства, вплив їх упровадження на підвищення ефективності господарювання.

Ключові слова: промислові підприємства, система управління, підвищення конкурентоспроможності, маркетингова діяльність, адаптивне управління.

Пискун Д.Н. Маркетинговое адаптивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий. В статье проведено исследование развития маркетингового управления конкурентоспособностью промышленных предприятий для получения поставленной цели ведения финансово-хозяйственной деятельности. Определены принципы, по которым менеджерами предприятия может формироваться механизм управления конкурентоспособностью предприятия. Охарактеризована значимость установления функциональных взаимосвязей между структурными подразделениями предприятия и отделом маркетинга. Раскрыты задачи маркетинговой деятельности в направлении обеспечения конкурентоспособности продукции. Раскрыта роль адаптивных механизмов в системе маркетингового управления конкурентоспособностью предприятия, влияние их внедрения на повышение эффективности хозяйствования.

Ключевые слова: промышленные предприятия, система управления, повышение конкурентоспособности, маркетинговая деятельность, адаптивное управление.

Piskun D.N. Marketing adaptive management of the competitiveness of industrial enterprises. In the article the author conducts studies on the development of marketing management of the competitiveness of industrial enterprises in order to achieve the goal of financial and economic activity. The principles on which the managers of the enterprise can form a mechanism for managing the competitiveness of the enterprise are determined. The importance of establishing functional interconnections between the structural divisions of the enterprise and the marketing department is characterized. The tasks of marketing activity in the direction of ensuring the competitiveness of products are revealed. The role of adaptive mechanisms in the system of marketing management of the competitiveness of the enterprise, the influence of their introduction on improving the efficiency of management are described.

Key words: industrial enterprises, management system, increase of competitiveness, marketing activity, adaptive management.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання вітчизняних промислових підприємств вимагають використання новітніх підходів до управління господарюючим суб'єктом. Зокрема, це стосується й розвитку такого функціонального складника управління підприємством, як маркетинг. Інтеграційні процеси підприємств мають базуватися на підвищенні конкурентоздатності продукції, що пов'язано з удосконаленням усіх підсистем управління. Збільшення уваги до маркетингового управління конкурентоздатністю підприємства на засадах адаптивного менеджменту з боку управлінського персоналу призводитиме до поліпшення основних економічних параметрів діяльності підприємства, пришвидшення

досягнення цілей, досягнення поточних та стратегічних планів розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань управління конкурентоспроможністю підприємств, забезпечення належного рівня конкурентоздатності продукції господарюючих суб'єктів, визначенням напрямів підвищення конкурентоздатності підприємств займалося чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: І. Ансофф, А. Воронкова, О. Гудзь, Р.А. Джонсон, С.А. Жуков, І.М. Ковбас, Г. Мінцберг, Н.Н. Михеєва, І. Нижник, Л.В. Оболенцева, М. Портер, Дж. Робінсон, О.С. Телетов, Т.М. Халімон та ін.

Проблематика зазначених наукових питань вимагає подальших ґрунтовних досліджень виходячи з потреби формування нових підходів до підвищення ефективності системи управління конкурентоздатністю підприємства в аспекті розвитку маркетингової функціональної підсистеми менеджменту суб'єкта господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження засад підвищення ефективності функціонування системи маркетингового адаптивного управління конкурентоздатністю підприємств промисловості в умовах постійних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Виклад основних результатів. Суттєвим чинником економічного розвитку промисловості є спроможність вітчизняних промислових комплексів своєчасно реагувати на економічні, технічні й інформаційні зміни, що відбуваються у світі під впливом економічної інтернаціоналізації. Динамічність сучасного середовища, у якому функціонують підприємства, вимагає від них швидко реагувати на зміни, приймаючи оперативні рішення, розробляючи й коригуючи тактичні дії та стратегічні наміри.

Питання забезпечення конкурентоспроможності підприємств промислового комплексу в сучасних умовах економічної глобалізації вважаються актуальною проблемою економіки країни. Для ефективного вирішення цієї проблеми має бути досягнутий відповідний рівень якості промислової продукції з урахуванням витрат щодо його забезпечення. Конкурентоспроможність підприємства полягає у його спроможності досягти задекларованих цілей щодо всіх альтернативних стратегічних напрямів діяльності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства – це комплексний показник, який визначається не лише конкурентоспроможністю продуктів чи послуг, оскільки воно піддається постійному впливу безлічі зовнішніх та внутрішніх чинників [1, с. 114–115].

Іноді вітчизняні промислові підприємства не приділяють належної уваги здійсненню зазначених заходів у цілому та використанню маркетингового підходу до управління конкурентоспроможністю підприємством зокрема. Незважаючи на те що на багатьох підприємствах існують служби (відділи) маркетингу, їхня діяльність зазвичай має пасивний характер і зводиться до проведення поодиноких вибірових маркетингових заходів, тобто відсутній комплексний підхід до використання маркетингу. Головною метою в управлінні маркетинговою системою промислового підприємства є підвищення конкурентоспроможності, а визначальним критерієм конкурентоспроможності – якість продукції. Саме тому ефективність маркетингової діяльності й управління конкурентоспроможністю продукції повинна оцінюватися приростом якості та корисності продукції, зумовленими заходами у сфері маркетингу й управління якістю. Цей приріст виступає критерієм оцінювання ефективності зазначених видів діяльності, а їхні кінцеві

результати зводяться до зростання фактичного рівня задоволення потреб споживачів, зумовленого приростом її якості в процесі споживання [2, с. 128–129].

Формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства має відповідати принципам:

- адаптивності, сутність якого полягає у здатності системи управління конкурентними перевагами ефективно виконувати свої функції та досягати поставлених перед нею завдань в умовах змін внутрішнього та зовнішнього середовища організації;
- урахування дії законів організації структур і процесів, що становить неодмінну умову здійснення якісного управління;
- інтеграції, що передбачає погодженість між цілями і завданнями, які ставляться перед підприємством як у довгостроковому, так і в короткостроковому періодах, а також забезпечуваними конкурентними перевагами;
- дотримання вимог сукупності наукових підходів до управління;
- гнучкості, що передбачає можливість зміни системи забезпечення конкурентних переваг підприємства в результаті накопичення інформації, модернізації технології або коректування стратегії діяльності організації;
- орієнтації на потреби споживачів;
- використання сучасних методів аналізу, планування, прогнозування та оптимізації;
- системності та комплексності, який полягає у розробленні та виконанні цілого комплексу заходів щодо забезпечення конкурентних переваг підприємства;
- урахування дії економічних законів конкуренції;
- динамічності, забезпечення конкурентних переваг. Аналіз та оцінка результатів проведеної роботи повинні мати динамічний характер, що диктується безперервним розвитком ринку та постійною зміною ринкових умов і кон'юнктури;
- забезпечення адекватності та гнучкості механізму завдяки своєчасному врахуванню змін конкурентного середовища та внутрішньому коригуванню;
- примноження компетентностей підприємства та нарощення прибутків;
- інноваційності, який полягає у тому, що для досягнення довгострокового лідерства на ринку необхідне впровадження інноваційних моделей менеджменту, використання нестандартних управлінських рішень [3, с. 159].

Сучасна парадигма підвищення конкурентоспроможності має полягати у необхідності розроблення і формування механізму гнучкого та охоплюючого всі сфери управління конкурентоспроможністю підприємства. Основою побудови такого механізму мають стати: формування нематеріального інтелектуального потенціалу підприємства як основного джерела його конкурентних переваг; орієнтація виробника на спільне зі споживачем створення інноваційних продуктів; створення системи управління персоналом як головної

конкурентної переваги, інвестування у його розвиток, мотивацію нововведень, гуманізацію праці; запровадження і вибір стратегій розвитку підприємства як засобу формування конкурентних переваг безпосередньо в самому механізмі; створення конкурентних переваг на основі використання мережевої структури світового менеджменту, синергізму та креативної мережі.

Сучасний механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства у забезпеченні його конкурентних переваг має включати елементи інноваційного, креативного та евристичного менеджменту, останній з яких більшою мірою стосується управління творчими колективами, які здатні продукувати ідеї [4, с. 38].

Впровадження підприємствами маркетингово орієнтованої організаційної структури дає змогу оптимізувати зв'язки між службами і структурними підрозділами підприємства та уникати дублювання функцій і протиріч між ними, використовувати маркетингові інструменти дослідження ринку. Сформулюємо загальне завдання організації маркетингової діяльності як максимальне задоволення потреб ринку шляхом оволодіння вигідним конкурентним становищем у результаті підвищення ефективності господарської діяльності на основі максимізації виробництва та мінімізації витрат, що піддаються вдосконаленню. Управління маркетингом – це організований процес реалізації опрацьованих планів та інших маркетингових концепцій у реальних умовах діяльності підприємства. Цей процес включає планування, організацію, реалізацію на практиці та контроль над проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення та підтримку вигідних обмінів із цільовими споживачами з певною метою (одержання прибутку, зростання обсягів збуту, розширення частки ринку [5, с. 264–265].

Слід звернути увагу на те, що ключовим елементом зовнішнього економічного середовища, який визначає умови досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, є стан його конкурентного середовища. Основною умовою високого рівня конкурентоспроможності підприємства є ефективність процесів формування і розвитку конкурентних переваг підприємства в усіх сферах його діяльності, передусім у науково-дослідних і дослідно-конструк-

торських розробках та інноваційній діяльності. Завжди існують такі об'єкти, для яких важко побудувати систему управління, використовуючи лише традиційні підходи. Сучасні підприємства сьогодні переживають проблеми із забезпеченням довгострокового розвитку в умовах швидких змін зовнішнього середовища та великого впливу багатьох чинників невизначеності й непередбачуваності, а також глобального поширення конкуренції. Вихід із цієї проблеми вбачається у застосуванні підходу до адаптивного управління конкурентоспроможністю, який дає змогу підприємству швидко та мобільно реагувати на зміни в умовах невизначеності й непередбачуваності конкурентного середовища [6, с. 144].

Висновки. Отже, нами визначено, що ефективне маркетингове управління конкурентоздатністю вітчизняних промислових підприємств можливе тільки за умови розроблення та впровадження в організаційну структуру господарюючого суб'єкта адаптивних механізмів розвитку, функції яких мають бути присутніми в кожному складнику системи менеджменту підприємства. Для формування та підвищення ефективності механізму маркетингового управління конкурентоздатністю підприємства на засадах адаптивного розвитку відповідними фахівцями повинне проводитися деталізоване оцінювання конкурентного потенціалу виробничої системи, яке включатиме аналіз, виявлення відхилень у досягненні поставлених цілей, вибір або внесення змін у наявну стратегію розвитку підприємства, вдосконалення маркетингової діяльності, підвищення контролю над прийнятими управлінськими рішеннями. Керівництво підприємства має бути зорієнтованим на вдосконалення роботи служби маркетингу на підприємстві, впровадження ефективних маркетингових заходів, спрямованих на зростання як конкурентоспроможності продукції, так і підприємства у цілому. Результативна функціональна діяльність системи маркетингового управління конкурентоздатністю підприємства дасть змогу розширити ринки збуту продукції, оновлювати технологічне забезпечення власної виробничої системи, розвивати інноваційну діяльність та активізувати інвестиційні процеси, що призведе до підвищення прибутковості та реалізації стратегічних цілей розвитку.

Список літератури:

1. Оболенцева Л.В. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю підприємств промислового регіону. *Соціальна економіка*. 2016. № 2. С. 114–118.
2. Жуков С.А., Воронич К.М. Формування конкурентоспроможності промислового підприємства на основі маркетингових засад. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 6. С. 124–135.
3. Халімон Т.М. Принципи побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. Вип. 25(1). С. 158–161.
4. Нижник І.В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств: методи та механізми підвищення: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2012. 219 с.
5. Ковбас І.М. Формування системи управління маркетинговою діяльністю підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 3. С. 260–267.
6. Телетов О.С. Підходи до адаптивного управління конкурентоспроможністю підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 2. С. 142–144.

Приймак Н.С., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри маркетингу,
менеджменту та публічного адміністрування
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

СЕРЕДОВИЩЕ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДЖЕРЕЛО СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН

Приймак Н.С. Середовище діяльності підприємства як джерело стратегічних змін. У статті виконано дослідження середовища діяльності підприємства як об'єкта стратегічного управління. Визначено його структуру та роль в ефективному функціонуванні системи менеджменту. Зазначено, що середовище діяльності для забезпечення ефективного управління змінами варто розглядати з погляду його поділу на зовнішнє та внутрішнє. При цьому зовнішнє середовище є продуцентом зовнішніх чинників змін, а внутрішнє – внутрішніх чинників, які здійснюють вплив на підприємство як платформу змін. У статті досліджено складники середовища діяльності та ідентифіковано його властивості.

Ключові слова: середовище діяльності, зміни, управління змінами, система менеджменту підприємства, стратегія.

Приймак Н.С. Среда функционирования предприятия как источник стратегических изменений. В статье выполнено исследование среды функционирования предприятия как объекта стратегического управления. Определены ее структура и роль в эффективном функционировании системы менеджмента. Отмечено, что среду функционирования для обеспечения эффективного управления изменениями следует рассматривать с точки зрения ее разделения на внешнюю и внутреннюю. При этом внешняя среда является продуцентом внешних факторов изменений, а внутренняя – внутренних факторов, оказывающих влияние на предприятие как платформу изменений. В статье исследованы составляющие среды деятельности и идентифицированы ее свойства.

Ключевые слова: среда функционирования, изменения, управление изменениями, система менеджмента предприятия, стратегия.

Priymak N.S. The environment of the enterprise as a source of strategic change. The article made a study of the environment of the enterprise functioning as an object of strategic management. Defined its structure and role in the effective functioning of the management system. It was noted that the environment of functioning with the aim of ensuring effective change management should be considered from the point of view of its separation into external and internal. At the same time, the external environment is the producer of external factors of change, and the internal is the internal factors affecting the enterprise as a platform for change. The article investigated the components of the environment of activity and identified its properties.

Key words: operating environment, changes, change management, enterprise management system, strategy.

Постановка проблеми. Теорія менеджменту діяльність підприємства розуміє як функціонування відкритої системи, що активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, використовуючи його ресурси та можливості для перетворення їх на власний прибуток чи будь-який інший вид ефекту. Таке розуміння умов діяльності доводить життєву необхідність для підприємства враховувати всі складники середовища діяльності для ефективного управління змінами під час реалізації та провадження змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні науковці середовище діяльності підприємства висвітлюють із багатьох точок зору, використовуючи його базис для дослідження економічних та управлінських процесів та явищ. Аспекти аналізу та оцінки впливу середовища діяльності на функціонування підприємств досліджено в наукових працях україн-

ських та іноземних учених, серед яких: В.А. Василенко, О.С. Віханський, Л.С. Довгань, О.Є. Кузьмін, В.Д. Немцов, А.П. Міщенко, М. Портер, М. Мескон, Т.І. Ткаченко, З.Є. Шершньова, З.П. Румянцева, В.Д. Шапіро, Д.Б. Чупрова, С.Г. Дзюба, І.Ю. Гайдай, І.З. Савчин О.П. Романко та ін.

Попри значну дослідженість із боку науковців аспектів взаємодії підприємства та середовища діяльності недостатньо дослідженим є аспект вивчення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища як джерел стратегічних змін у діяльності підприємства та функціонуванні системи менеджменту. Саме цей напрям дослідження буде нами реалізовано.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та структуризація середовища діяльності підприємства для ідентифікації зовнішніх та внутрішніх чинників стратегічних змін для підприємства.

Виклад основних результатів. Діяльність переважної більшості сучасних підприємств України незалежно від їх галузевої належності, форми власності чи організаційної форми визначається активною взаємодією із середовищем функціонування. Якість такої взаємодії та швидкість реакцій на зміни у середовищі діяльності визначають не тільки економічний та ринковий успіх підприємства, а й сам факт його існування у довгостроковій перспективі.

Класична теорія менеджменту наголошує, що сучасне підприємство може існувати тільки в умовах концепції відкритого функціонування (підприємство є відкритою поліструктурною системою), в основу якої покладено безперервну взаємодію всіх ланок підприємства із суб'єктами середовища різного рівня. Така взаємодія є:

- двостороннім процесом, який заснований на теорії обміну;
- актом матеріального та нематеріального обміну одночасно;
- не завжди вимірюваною кількісно;
- розірваною в часі та просторі;
- джерелом розвитку та деградації підприємства одночасно;
- каталізатором змін за постійного тяжіння до процесів стагнації;
- причиною змін стадій життєвого циклу підприємства.

Загалом середовище діяльності окремого підприємства, згідно з ієрархічною моделлю середовища, складається з трьох рівнів:

1. внутрішнє середовище як сукупність чинників, які формують його довгострокову прибутковість (збитковість) і перебувають під безпосереднім впливом і контролем підприємства;

2. мікросередовище підприємства (проміжне середовище, середовище завдань, бізнес-середовище тощо) як сукупність чинників, які формують його довгострокову прибутковість (збитковість) і безпосередньо впливають на досягнення ним своїх цілей;

3. макросередовище підприємства (загальне чи далеке середовище) як сукупність чинників, які формують його довгострокову прибутковість (збитковість) і на які підприємство не може впливати взагалі або має незначний вплив. Макро- і мікросередовище підприємства утворюють його зовнішнє середовище [3].

На нашу думку, діяльність сучасного підприємства в умовах турбулентності економіки України здійснюється в умовах взаємного впливу середовища двох типів, яке визначається за принципом керованості чинників, які його формують:

- зовнішнього середовища;
- внутрішнього середовища.

Зовнішнє середовище – це середовище некерованого (відносно системи менеджменту підприємства) впливу, яке виступає джерелом можливостей та загроз для існування та розвитку підприємства.

До складу цього рівня середовища нами пропонується включати так зване проміжне середовище, чи бізнес-середовище, оскільки з погляду теорії управління змінами воно є переважно джерелом дестабілізуючих змін.

Зовнішнє середовище формують такі групи чинників:

1. Економічні – це чинники, які визначають вплив економічних процесів стратегічної зони господарювання підприємства на його умови функціонування та режим використання стратегічного потенціалу та стратегічних ресурсів, які є в наявності. До них відносять: загальний стан економіки, рівень ВВП та ВВП, темп інфляції, ставки податків, валютні курси, ставки за кредитами, їх доступність і т. ін. Ці чинники переважно мають безпосередній вплив на економічні результати функціонування підприємства, його рентабельність, інвестиційну привабливість. Вони генерують зміни, які є джерелом можливостей та загроз, перш за все, фінансового характеру.

2. Політичні – це група чинників, зумовлена розстановкою та співвідношенням політичних сил у країні базування чи в країні, яка підпадає під ареал стратегічних інтересів підприємства. Як правило, політичні чинники є результатом лобіювання інтересів певних політичних сил (партій). До них відносять: розстановку політичних сил, відносини між діловими колами та урядом, рівень політичної стабільності тощо. Чинники цієї групи, як правило, є джерелом якісних змін у діяльності підприємства, їхній вплив не є уречевленим, але вони визначають т. зв. «атмосферу змін».

3. Правові – група чинників, які визначають рівень законодавчих та правових обмежень діяльності підприємства та реалізації змін. Ці чинники визначають легітимність змін та правові наслідки від їх реалізації чи не реалізації. До них належать: зміни податкового законодавства, рівень законодавчого регулювання економіки взагалі та діяльності підприємства зокрема, правовий режим діяльності, відносини власності і т. ін.

Слід зазначити, що групу правових та політичних чинників деякі науковці об'єднують в одну групу (політико-правові чинники), що, на нашу думку, у реаліях діяльності підприємств України не є доцільним, оскільки вони генерують різні рівні змін, які здебільшого не є пов'язаними між собою.

4. Конкуренція – це група чинників, яка визначає боротьбу між економічними суб'єктами за найбільш вигідні умови діяльності у стратегічній зоні господарювання підприємства. Дана група чинників пов'язана з такими поняттями, як «ринок» та «товарне виробництво», та представлена: кількістю підприємств-конкурентів на всіх ланках здійснення господарської діяльності та виробництва і реалізації продукції, типом ринку, інструментами та засобами конкурентної боротьби, режимом взаємодії між попитом та пропозицією і т. д. [2]. Конкуренція є

джерелом постійних змін у діяльності підприємства, а також їх перманентним каталізатором. Як чинник зовнішнього середовища конкуренція є найбільш непередбачуваним та динамічним складником.

5. Технологічні – це чинники, які визначають рівень розвитку техніки та технологій у стратегічній зоні господарювання підприємства, а також розвиток родинних та підтримуючих галузей та стадії життєвого циклу в них. Стосовно цієї групи чинників слід зазначити, що вона не є суто механістичною, а до її складу належать такі чинники: піар-технології, інформаційні, технології менеджменту тощо. Сьогодні ці чинники генерують не тільки зміни у виробничому циклі виготовлення продукції, а й зміни технологій менеджменту підприємства та технологій систем його забезпечення.

6. Соціально-культурні – це чинники, які визначають ментальні особливості ведення бізнесу та реалізації кінцевого продукту підприємства на цільових ринках. До них належать: рівень соціальної напруженості в країні, регіоні тощо, культурні традиції, релігійні тенденції, соціальна активність населення, рівень соціальної свідомості населення тощо. Ця група чинників хоча й генерує зміни, але вона також визначає опір змінам та інструменти його подолання.

7. Демографічні – група чинників, які створюють тип споживача та рівень його можливостей щодо придбання кінцевого продукту чи участі в технологіях. До них належать: чисельність населення у стратегічній зоні господарювання, гендерна структура населення, рівень доходів населення, міграційні тенденції, середня тривалість життя, спосіб життя тощо. Демографічні чинники можуть виступати як джерелом змін, так і інструментом їх реалізації та інструментом подолання опору змінам.

8. Група міжнародних чинників – це чинники, які визначають позиції підприємства та країни базування в міжнародному просторі. Помилково вважати, що ці чинники мають вплив на підприємство лише у тому разі, коли воно реалізує зовнішньоекономічну діяльність. В Україні ця група чинників є переважним джерелом зовнішніх змін у діяльності всіх суб'єктів господарювання. До даної групи належать: тенденції розвитку міжнародного середовища, геополітичні відносини країн та їхніх соціально-політичних утворень, стан міжнародних ринків, сальдо експортно-імпорتنих операцій і т. д. [2; 5].

Зміни у зовнішніх чинниках середовища можуть бути трьох видів:

- короткострокові, з подальшим відновленням своїх якісних і кількісних критеріїв;
- довгострокові, з відновленням і поліпшенням якісних і збільшенням кількісних показників;
- короткострокові або довгострокові, без відновлення попередніх показників, іншими словами, кардинальна зміна заходів впливу зовнішнього чинника на управління підприємством.

Отже, зміни, що постійно відбуваються під впливом зовнішнього середовища, змушують змінюватися і підприємства [6].

Внутрішнє середовище – це середовище керованого впливу (відносно системи менеджменту підприємства), яке є джерелом формування, нарощування та реалізації стратегічного потенціалу підприємства. Це джерело ресурсів, яке зумовлює готовність до змін та визначає успіх провадження змін. При цьому обмеженість ресурсів, які є в наявності у підприємства, визначає альтернативний характер їх використання, а отже, альтернативний характер провадження змін і ухвалення господарських рішень, які із цими змінами пов'язані.

Внутрішнє середовище представлено такими складниками:

- кадровий – формує кадровий стратегічний потенціал підприємства, є суб'єктом та об'єктом змін на підприємстві одночасно;
- виробничий – представлений матеріальними та нематеріальними активами підприємства, які є основою потенціалу основних засобів та нематеріальних активів підприємства, фактично та потенційно задіяних у виробничому процесі;
- фінансовий – представлений потенціалом оборотних активів та інвестиційним потенціалом підприємства. Він є як суб'єктом, так і об'єктом змін, а також може виступати як джерело фінансування змін;
- науково-дослідний та дослідно-конструкторський – представлений сформованим, реалізованим та нереалізованим інноваційним потенціалом підприємства. Цей складник внутрішнього середовища підприємства є джерелом та ініціатором змін на підприємстві, потенційним носієм інформації про зміни та можливі сценарії їх упровадження;
- маркетинговий – це сукупність маркетингових ресурсів, які підприємство використовує для розвитку загального ринку діяльності та його окремих стратегічних сегментів ринку;
- логістичний – визначає ефективність переміщення в просторі та руху в певні часові проміжки ресурсів підприємства;
- організаційно-управлінський – забезпечує ефективну взаємодію всіх складників внутрішнього середовища та ефективність реалізації менеджменту змін на підприємстві;
- інформаційний – забезпечує ефективні інформаційні потоки та комунікаційні зв'язки підприємства [5, с. 599].

Важливим аспектом управління змінами є гнучкість середовища функціонування відносно до передбачуваності змін: зовнішнє середовище та чинники, що його формують, є джерелом абсолютно непередбачуваних змін, прогнозованих змін (надійність прогнозів може бути різною) та джерелом ризиків низької ефективності змін. Внутрішнє середовище – середовище планових змін, передбачуваних змін та змін, ризик виникнення яких може бути абсолютно

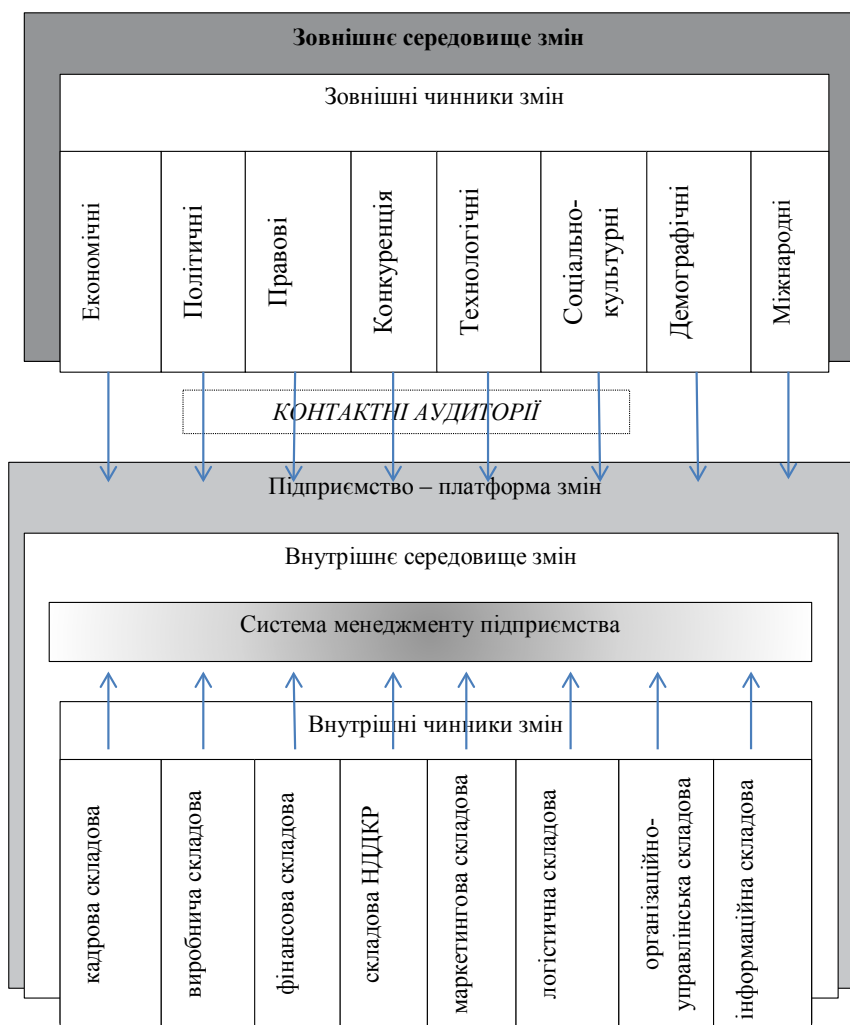


Рис. 1. Середовище змін підприємства

відомим, а отже, може бути усунутий. Звичайно, незалежно від рівня середовища походження можуть виникнути абсолютно непередбачені та некеровані, руйнівні зміни, але у разі внутрішнього середовища ймовірність їх виникнення є мінімальною (звичайно, в умовах ефективного менеджменту змін).

Узагальнення ролі середовища діяльності у стратегічних змінах діяльності підприємства дало змогу виокремити такі його властивості:

- поліструктурність – середовище діяльності підприємства (середовище змін) має складну структуру, до нього належать складники, які, своєю чергою, поділяються на низку елементів;
- динамічність – усі складники середовища діяльності підприємства знаходяться у постійному русі, не є статичними, самі підкорені змінам;
- інтегральність – оцінювання середовища діяльності підприємства не може здійснюватися за одним параметром чи за однією ознакою, а обов'язково потребує застосування інтегрального показника;
- релевантність – означає, що вивчення середовища діяльності має відбуватися лише в умовах певного підприємства, яке є платформою змін;

- системність – передбачає врахування усієї сукупності складників зовнішнього середовища, а також взаємозв'язки між ними та взаємовпливи;

- порівняльність – вплив середовища діяльності визначається та досліджується порівняно з іншими суб'єктами господарювання, що дає змогу оцінити ефективність стратегічного управління змінами;

- наявність «ефекту доміно» – зміни одного параметру чи складника середовища діяльності призводять до змін інших параметрів середовища та їхніх складників;

- невизначеність – характеризується неповнотою та неточністю інформації про середовище діяльності підприємства. Навіть під час аналізу внутрішнього середовища невизначеність має місце, оскільки стовідсоткової впевненості про стан всіх ресурсів та складників внутрішнього стратегічного потенціалу і напрямів їх динаміки у підприємства не може бути;

- комунікабельність – визначається рівнем взаємодії між складниками середовища діяльності в ході змін.

Складний характер середовища діяльності підприємства та безперервність змін середовища

діяльності всіх рівнів дають змогу виокремити структуру середовища діяльності (рис. 1).

З рис. 1 видно, що середовище діяльності підприємства є середовищем змін. Воно складається із зовнішнього середовища змін та внутрішнього середовища змін. При цьому підприємство є платформою змін.

Зовнішнє середовище як носій зовнішніх чинників змін здійснює вплив на діяльність підприємства (платформи змін). Як ініціатор змін, зовнішнє середовище продукує зовнішні чинники змін.

Внутрішнє середовище є носієм внутрішніх чинників змін, які передусім впливають на систему менеджменту підприємства, продукуючи внутрішні чинники змін. При цьому саме підприємство як платформа змін внутрішні чинники змін може використовувати й як можливості для системи менеджменту підприємства для реакції на зовнішні зміни, й як продуценти змін.

Також варто відзначити, що взаємодія між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства відбувається через систему контактних аудиторій, до складу яких належать ЗМІ, постачальники сировини та матеріалів, посередники, гуртові компанії, аутсорсингові фірми, консалтингові фірми, а також споживачі. Контактні аудиторії, за своєю сутністю, не є «чистими» каталізаторами змін, але вони виступають як інформаційні посередники щодо можливостей/необхідності змін.

Зазначена структура середовища змін притаманна всім підприємствам незалежно від їх стану,

правової форми організації та форми власності, що дає змогу системі менеджменту структурувати чинники змін для напрацювання стратегічних інструментів управління змінами.

Висновки. Зовнішнє середовище – це середовище некерованого (відносно системи менеджменту підприємства) впливу, яке виступає джерелом можливостей та загроз для існування та розвитку підприємства.

Внутрішнє середовище – це середовище керованого впливу (відносно системи менеджменту підприємства), яке є джерелом формування, нарощування та реалізації стратегічного потенціалу підприємства. Це джерело ресурсів, яке зумовлює готовність до змін та визначає успіх провадження змін. При цьому обмеженість ресурсів, які є в наявності у підприємства, визначає альтернативний характер їх використання, а отже, альтернативний характер провадження змін і ухвалення господарських рішень, які із цими змінами пов'язані.

Узагальнення ролі середовища діяльності у стратегічних змінах діяльності підприємства дало змогу виокремити такі його властивості: поліструктурність; динамічність; інтегральність; релевантність; системність; порівняльність; наявність «ефекту доміно»; невизначеність; комунікабельність. Конкретний вплив та прояв середовища діяльності підприємства в процесі стратегічних змін визначає стратегічні інструменти управління змінами підприємства.

Список літератури:

1. Васильців Т.Г., Пасічник М.Б. Чинники та джерела загроз економічній безпеці підприємства. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2008. Вип. 18.10. С. 128–135.
2. Дзюба С.Г., Гайдай І.Ю. Загальна характеристика зовнішнього середовища функціонування підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 144–156.
3. Драчева Е.Л., Юликов Л. И. Менеджмент: практикум: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования; 3-е изд., стер. М.: Академия, 2013. 304 с.
4. Павлюк Т.І. Сутність та роль конкуренції в ринковій економіці. *Економіка і суспільство*. 2016. № 6. С. 8–13.
5. Савчин І.З., Романко О.П. Внутрішнє і зовнішнє середовище впливу на економічну стійкість нафтогазових підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 8. С. 598–602.
6. Ковбатюк М.В., Беник Н.Г. Вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на процес функціонування та адаптації. *Водний транспорт*. 2016. Вип. 2. С. 101–108.

Серьогіна Н.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Петрищенко Н.А., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеська державна академія будівництва та архітектури

ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ЯК СКЛАДНИК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Серьогіна Н.В., Петрищенко Н.А. Готельно-ресторанна справа як складник туристичної галузі. Проведено аналіз зміни туристичних потоків в Україні за п'ять років. Досліджено склад суб'єктів туристичної галузі за регіонами. Проаналізовано доходність суб'єктів туристичної галузі – фізичних та юридичних осіб. Доведено необхідність удосконалення туристичної галузі для підвищення рівня внутрішніх та зовнішніх туристичних потоків. Розглянуто готельно-ресторанний бізнес як складник туристичної галузі. Наведено чинники впливу на розвиток готельно-ресторанної справи.

Ключові слова: туристична галузь, туристичні потоки, суб'єкти туристичної галузі, доходність, готельно-ресторанна справа, чинники впливу.

Серегина Н.В., Петрищенко Н.А. Огельно-ресторанное дело как составляющая туристической отрасли. Проведен анализ изменений туристических потоков в Украине. Изучен состав субъектов туристической отрасли по регионам. Проанализирована доходность субъектов туристической отрасли – физических и юридических лиц. Доказана необходимость усовершенствования туристической отрасли для повышения уровня внутренних и внешних туристических потоков. Рассмотрен огельно-ресторанный бизнес как составляющая туристической отрасли. Приведены факторы влияния на развитие огельно-ресторанного дела.

Ключевые слова: туристическая отрасль, туристические потоки, субъекты туристической отрасли, доходность, огельно-ресторанное дело, факторы влияния.

Serohina N.V., Petryshchenko N.A. Hotel and restaurant business as a component of the tourism industry. An analysis of changes in tourist flows in Ukraine. The composition of the subjects of the tourism industry was studied by region. Analyzed the profitability of the subjects of the tourism industry - individuals and legal entities. Proved the need to improve the tourism industry in order to increase the level of internal and external tourist flows. Considered the hotel and restaurant business as a component of the tourism industry. Factors influencing the development of hotel and restaurant business were given.

Key words: tourist industry, tourist flows, subjects of the tourism industry, yields, hotel and restaurant business, influence factors.

Постановка проблеми. Туристична галузь як частина світового господарства динамічно розвивається та є однією з найбільш рентабельних. Серед значних чинників, які впливають на розвиток туристичної галузі, можна виділити частку в'їзного туризму в загальному обсязі туристичних потоків та відповідність між вартістю та рівнем якості туристичних послуг.

Готельно-ресторанна справа як важливий складник туристичної галузі є важелем впливу на формування й орієнтацію внутрішніх та зовнішніх туристичних потоків у країні. Таким чином, розвиток готельно-ресторанного бізнесу безпосередньо впливає на розвиненість та затребуваність туристичної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем туристичної галузі присвячено роботи В. Куценко, В. Пуцентейло, Т. Сокол, А. Саак, Н. Чорненької, О. Заруцької, М. Якименко, які розглядали питання розвитку туристичної галузі, принципи

функціонування підприємств туристичного комплексу, перспективи розширення ринку туристичних послуг. Питання проблем готельно-ресторанної справи розглядали такі вітчизняні науковці, як: О. Борисова, Н. Батьковець [1], О. Головка, О. Домінська [1], Л. Кузьменко [2], М. Мальська, Л. Нечаюк, О. Шаповалова, А. Черномазюк. У їхніх роботах розглядалися проблеми функціонування об'єктів готельно-ресторанного бізнесу, чинники впливу на ринок готельно-ресторанних послуг, перспективи розвитку об'єктів готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

Незважаючи на достатню кількість робіт, у яких висвітлено основні аспекти та сучасні тенденції функціонування туристичної та готельно-ресторанної галузей, динамічне та нестабільне зовнішнє оточення актуалізує дослідження взаємозв'язків між цими галузями та виявлення основних чинників впливу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних туристичних потоків в Україні,

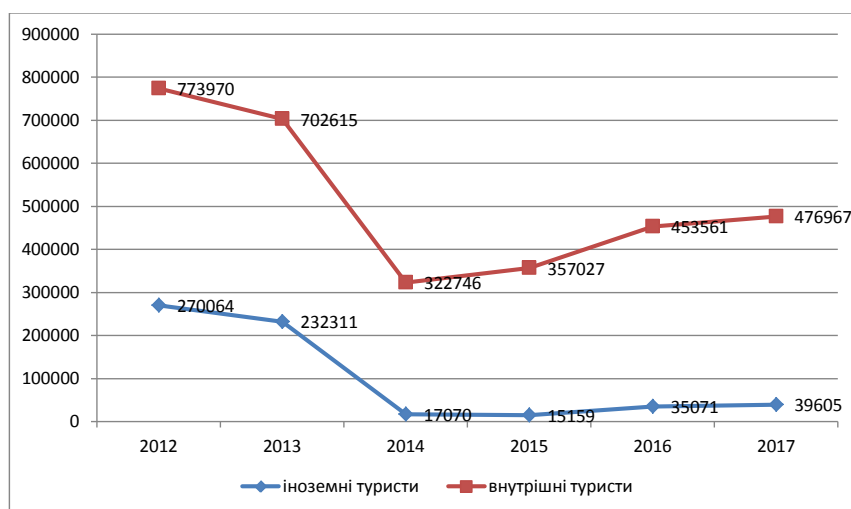


Рис. 1. Динаміка зміни туристичних потоків за 2012–2017 рр., осіб

аналіз складу суб'єктів туристичної діяльності за належністю до фізичних та юридичних осіб, рівнем їх дохідності та розгляд чинників впливу на готельно-ресторанний бізнес.

Виклад основних результатів. Природні та культурно-історичні передумови в Україні є основою для розвитку туристичної галузі: берег Чорного моря, Карпати, велика кількість історично відомих археологічних пам'яток, наявність культурних центрів, де збереглася архітектурна спадщина країни, а саме замки, фортеці, університети, храми. Все це робить Україну досить привабливою не тільки для самих українців, а й для іноземних туристів.

Туристична діяльність тісно пов'язана з діяльністю багатьох інших галузей, таких як готельно-ресторанна справа, будівництво, торгівля, сільське господарство, зв'язок тощо. Отже, розвиток туристичної галузі сприяє зростанню внутрішнього валового продукту країни, у тому числі через зростання дохідності перелічених галузей.

Внутрішні туристичні подорожі більш доступні через використання національної грошової одиниці, яка залишається засобом обігу для внутрішнього туризму, та звичний рівень цін, а також через користування рідною мовою як основним засобом спілкування. Досить часто внутрішній туризм становить значну частку індустрії туризму в цілому. Але міжнародний в'їзний туризм, а саме інтенсивність відвідування країни іноземними туристами, також формує значну частину надходжень та призводить до освоєння рекреаційних ресурсів, їх поширення, вдосконалення туристичної інфраструктури, підвищення кваліфікаційного рівня робітників туристичної галузі тощо.

Оскільки для туристичної галузі важливим є розподіл туристичних потоків на іноземних та внутрішніх туристів, то слід розглянути динаміку змін кількості туристів за останні п'ять років. Основою для побудови графіка змін туристичних потоків при-

нято дані із сайту Державного комітету статистики України [3], графік наведений на рис. 1.

Туристичні потоки іноземних та внутрішніх туристів в Україні суттєво скоротилися за період із 2012 по 2014 р.: на 93,7% скоротилася кількість іноземних туристів та на 58,3% – кількість внутрішніх туристів. Але після 2014 р. ситуація із внутрішніми туристами почала поступово поліпшуватися: їхня кількість збільшилась на 11%, 27% та 5% протягом трьох років. Більш повільними темпами змінювалась ситуація з іноземними туристами: у 2015 р. їх потік скоротився ще на 11%, але після цього темп зростання показав надзвичайні результати – збільшення на 131% у 2016 р. та ще на 12% у 2017 р. Підводячи загальні підсумки, можна відзначити, що порівняння початку та кінця розглянутого періоду показало загальне скорочення кількості внутрішніх туристів на 38,4% та іноземних туристів на 85,3%.

Суб'єкти, які надають туристичні послуги, можуть бути як юридичними, так і фізичними особами. Кількість суб'єктів туристичної індустрії розподіляється по регіонах залежно від напрямку його основної належності. Розподіл по регіонах кількості суб'єктів туристичної діяльності в 2017 р. наведено відповідно до статистичних даних із сайту Державного комітету статистики України [4, с. 27, 69] на рис. 2.

За найбільшою кількістю суб'єктів туристичної діяльності можна виділити такі регіони:

- Дніпропетровська область: юридичні особи – 118 од., фізичні – 207 од.;
- Львівська область: юридичні особи – 159 од., фізичні – 123 од.;
- Одеська область: юридичні особи – 140 од., фізичні – 124 од.;
- Харківська область: юридичні особи – 84 од., фізичні – 179 од.;
- Запорізька область: юридичні особи – 53 од., фізичні – 97 од..

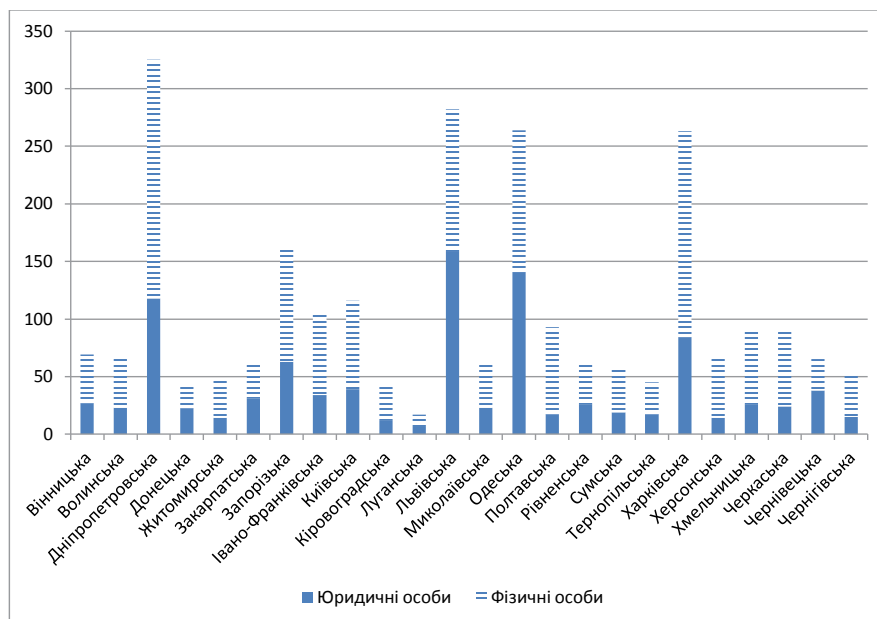


Рис. 2. Розподіл юридичних та фізичних суб'єктів туристичної діяльності за регіонами, одиниці

Такий розподіл показав різноманітність співвідношення фізичних та юридичних осіб серед суб'єктів туристичної діяльності, оскільки у Дніпропетровській, Харківській та Запорізькій областях кількість суб'єктів фізичних осіб перевищує кількість юридичних осіб на 47–57%. Також слід відзначити, що більшість інших регіонів не має настільки високих показників.

Дохід від надання туристичних послуг, наданих суб'єктами туристичної діяльності – фізичними та юридичними особами, у 2017 р. з розподілом за регіонами наведено відповідно до статистичних даних із сайту Державного комітету статистики України [4, с. 30, 73]. На рис. 3 показано рівень доходу для п'яти областей, що мають найбільші показники, які значно відрізняються від інших регіонів.

Порівнявши п'ять регіонів, що мають найбільшу кількість суб'єктів туристичної діяльності та най-

більшу доходність від цього виду діяльності, можна зробити висновок, що є збіг по трьох регіонах із п'яти – Львівська, Одеська та Харківська області. Аналіз співвідношення доходу та кількості суб'єктів показав:

- кількість фізичних осіб становить 77% та 89% від кількості юридичних осіб для Львівської та Одеської областей, а для Харківської кількість фізичних осіб перевищує кількість юридичних на 113%;
- дохід від туристичної діяльності фізичних осіб становить 8% та 14% від доходу юридичних осіб для Львівської та Одеської областей, а для Харківської – 92%.

Отримані результати доводять, що основним джерелом доходу є діяльність юридичних осіб, отже, створення сприятливих умов для них стане значним підґрунтям для економічного розвитку цих регіонів.

На рис. 4 показано рівні інших регіонів, які були відокремлені через суттєво нижчий рівень доходів

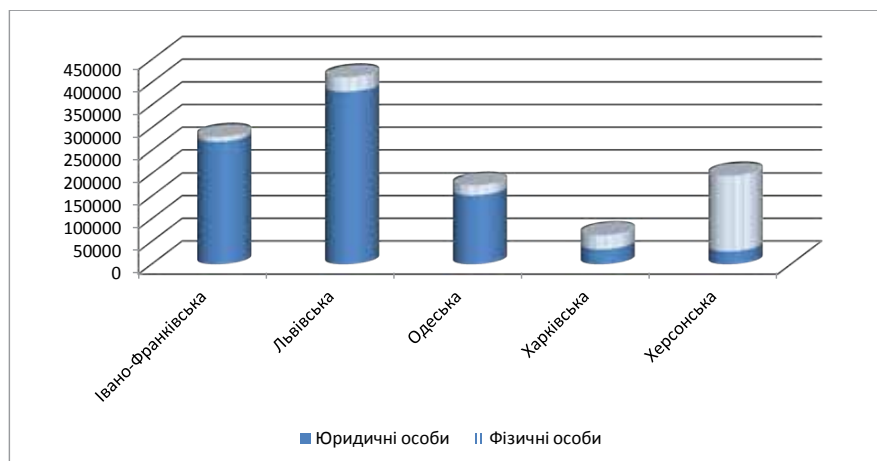


Рис. 3. Дохід від надання туристичних послуг по п'яти найбільш доходним регіонам, тис. грн.

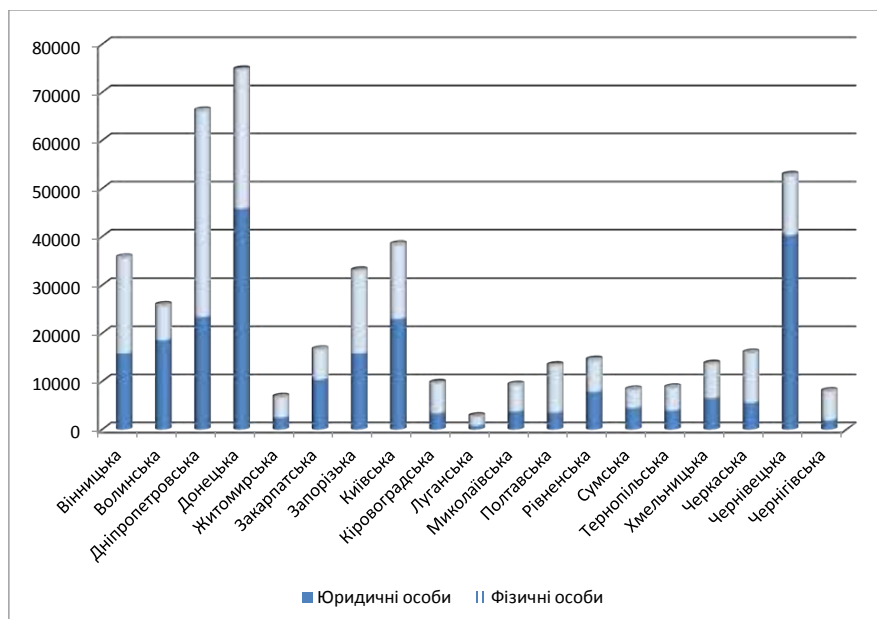


Рис. 4. Дохід від надання туристичних послуг по регіонах, тис. грн.

від надання туристичних послуг як юридичними особами, так і фізичними [4, с. 30, 73].

Половина регіонів України має дохід від туристичної діяльності, які отримують фізичні особи, більший, аніж від роботи юридичних осіб, але їхній сумарний дохід нижче доходу однієї Херсонської області та становить 28% у сумі доходів фізичних суб'єктів.

Такі показники доводять необхідність подальшого вдосконалення туристичної індустрії, у тому числі шляхом розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Економічне зростання в туристичній діяльності тісно пов'язане з розвитком готельно-ресторанного бізнесу, оскільки він є невід'ємним складником туристичної галузі, задовольняючи першочергові потреби туристів. Проживання та харчування є одним з основних чинників під час вибору туристичного напрямку, тривалості поїздки тощо.

Готельно-ресторанний бізнес – це сектор національного господарства, утворений суб'єктами господарської діяльності, що надають готельні і ресторани послуги, а також елементами ринкової та допоміжної інфраструктури, інституційного середовища, що мають вплив і визначають темпи, параметри і структуру розвитку готельно-ресторанної справи в державі та її бізнес-суб'єктів, є головним складником формування і функціонування туристичної інфраструктури, індустрії гостинності як важливого напрямку структурної перебудови системи національного господарства, елемента соціальної сфери та чинника суспільного виробництва, зростання життєвого рівня населення [5, с. 135]. Цей вид бізнесу приваблює інвесторів, оскільки в розвинених країнах він є високорентабельним. Особливо це стосується регіонів, де туристична галузь є основним джерелом доходу або має перспективи динамічного розвитку.

Практика готельно-ресторанного бізнесу, конкуренція в галузі, економічні реалії з їх складними внутрішньогосподарськими умовами та відносинами значно ускладнили підприємницьку діяльність на ринку послуг, зумовили нові закономірності його розвитку [2].

Нині розвиток готельної справи стимулюється через необхідність більшого вдосконалення послуг із розміщення, харчування та обслуговування, впровадження більш сучасних та технологічних способів надання послуг для повного задоволення потреб населення. Але при цьому необхідним є встановлення оптимального співвідношення ціни та якості послуги за максимального наближення до міжнародних стандартів. Отже, обслуговування має бути найбільш повним та бездоганним.

Об'єкти готельного типу знаходяться здебільшого в курортних та бізнес-зонах. Відповідно, їх завантаження не є рівномірним, оскільки курортні зони характеризує сезонна відвідуваність відповідно до виду туризму зони, а бізнес-зони відрізняє неоднорідна активність за днями тижня, що є значними чинниками впливу, які необхідно враховувати під час формування стратегії розвитку та вдосконалення діяльності.

На розвиток готельного бізнесу впливають чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. Зовнішні чинники – це сили найбільш загального характеру, які впливають на індустрію із зовнішнього оточення, крім того, вони практично не підлягають контролю чи впливу з боку постачальника послуг. Серед зовнішніх чинників непрямої дії, які впливають на готельний бізнес, можна відзначити науково-технічний, економічний, політико-правовий, соціально-культурний, міжнародний, природний, демографічний. Чинники прямої дії безпосеред-

ньо впливають на роботу готелів через споживачів даної послуги, конкуренцію, постачальників та ін.

Чинники зовнішнього середовища є більш складними для прогнозування та потребують здатності об'єктів готельного бізнесу пристосовуватися до динамічного зовнішнього оточення, тобто організаційні системи таких об'єктів мають адаптуватися до змінених обставин із мінімальними витратами. Відбуватися це може через реагування на зміни чинників зовнішнього середовища запуском заздалегідь розроблених спеціальних програм заходів або через зміну програм реагування шляхом розширення заданого набору елементів програми.

Особисто-мотиваційні чинники впливають на діяльність готелів комплексно та суттєво впливають на вибір споживачів. До таких чинників можна віднести чисельність та склад споживачів, рівень їхньої освіти, належність до релігійних концесій, соціальний статус, менталітет, систему цінностей тощо. Слід також урахувати вплив рівня прибутку споживачів та рівень витрат на відпочинок, їх робочу зайнятість, орієнтованість на короткі або тривалі подорожі. Окрему увагу потрібно приділяти рівню інформаційної обізнаності споживачів щодо послуг, які пропонують готельні мережі, пошуку шляхів підвищення рівня обізнаності, аналізу реакцій споживачів на окремі послуги та задоволеність обслуговуванням в готелі.

Потреба у постійному дослідженні перелічених чинників як складової частини діяльності готелів обґрунтовується необхідністю постійного контакту із зовнішнім середовищем та опосередкованим контролем таких чинників для дотримання високого рівня обслуговування споживачів.

Готельно-ресторанна справа є складником економіки країни, отже, відрізняється певними особливостями на мікро- та макроекономічному рівнях. Підприємства готельно-ресторанної справи потребують значних обсягів капітальних інвестицій із доволі

тривалим терміном окупності. З іншого боку, експлуатація фондів таких підприємств також є тривалою та надає можливість переорієнтації, розширення та вдосконалення спектру послуг, що за раціонального формування переліку послуг та відповідної цінової політики гарантує високий рівень доходності.

Останнім часом суттєву конкуренцію підприємствам готельного господарства, у тому числі великим готелям, створюють фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які переважно утримують невеличкі готелі та є власниками приватних будинків та квартир, кількість яких за останні роки інтенсивно зростає. Вони пропонують відвідувачам повний спектр основних та додаткових готельних послуг за значно нижчою їхньої вартості [1, с. 40].

Як було показано вище, доходність фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності нижче, ніж юридичних осіб, але зростання такої конкуренції може призвести до переспрямування туристів саме на такий вид відпочинку, зменшуючи потоки, що проходять через підприємства готельного господарства, особливо тих, які відносяться до високої цінової категорії. Зменшення надходжень крупних представників сприятиме зростанню вартості послуг або скороченню їхнього асортименту. Це потребуватиме більш детального дослідження ринку з метою певної переорієнтації послуг.

Висновки. Готельно-ресторанний бізнес в Україні має значні перспективи, досягнення яких гальмується через нестабільність зовнішнього оточення, ненадійність контрагентів та відсутність ретельно розробленої стратегії розвитку. Зростання доходності цієї сфери діяльності та орієнтація на підвищення якості послуг прискорять процес розвитку і стимулюватимуть зацікавленість інвесторів у вкладання коштів в будівництво та реконструкцію готелів і ресторанів, а вдосконалення послуг, що надаються об'єктами готельно-ресторанної справи, сприятиме зростанню потоків внутрішніх та іноземних туристів.

Список літератури:

1. Домінська О.Я., Батьковець Н.О. Сучасний стан та інноваційні процеси розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. 2017. № 52. С. 39–41.
2. Кузьменко Л.М. Управление функционированием и развитием экономики региона: монография; НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. Донецк, 2004. 284 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація: Туристичні потоки. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm.
4. Туристична діяльність в Україні у 2017 році. Статистичний збірник. Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_td_2017.pdf.
5. Гук Х.З. Ідентифікація концептуальних особливостей функціонування та державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу держави. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. С. 134–139.

Сніжко Л.Л., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національний транспортний університет
Карпенко А.О., студентка
Національний транспортний університет

РОЗРОБЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сніжко Л.Л., Карпенко А.О. Розроблення ефективної системи мотивації на підприємстві в сучасних умовах. У статті розглянуто питання ефективності впровадження системи мотивації у сучасних умовах. Сьогодні очевидним є той факт, що ефективне управління персоналом є першим та основним завданням будь-якого підприємства. Співробітники є ключовим елементом компанії, їхні навички та досвід – найголовніше джерело підвищення ефективності роботи підприємства. На нашу думку, важливою умовою задоволення потреб і здобуття мети є жага працювати з повною силою і мати для цього відповідні умови. Якщо перша умова спрямована на самого працівника і показує його мотиваційний потенціал, то інша залежить від керівника, його здатності управляти цим мотиваційним потенціалом. Запропонована система мотивації персоналу може бути взята за основу будь-яким підприємством України, як новоствореним, так і активним, незалежно від форми власності та організаційно-правової форми. Завдяки впровадженню даної системи мотивації на підприємстві може бути досягнута мета будь-якого суб'єкта господарювання, а саме поліпшення економічних та фінансових результатів господарської діяльності.

Ключові слова: мотивація, персонал, мотиваційний потенціал, керівник, мотиваційний механізм, праця, управління.

Снижко Л.Л., Карпенко А.А. Разработка эффективной системы мотивации на предприятии в современных условиях. В статье рассмотрены вопросы эффективности внедрения системы мотивации в современных условиях. Сегодня очевиден тот факт, что эффективное управление персоналом является первым и основным заданием любого предприятия. Сотрудники являются ключевым элементом компании, их навыки и опыт – главный источник повышения эффективности работы предприятия. На наш взгляд, важным условием удовлетворения потребностей и получения цели является жажда работать с полной силой и иметь для этого соответствующие условия. Если первое условие направлено на самого работника и показывает его мотивационный потенциал, то другое зависит от руководителя, его способности управлять данным мотивационным потенциалом. Предложенная система мотивации персонала может быть взята за основу любым предприятием Украины, как новым, так и активным, независимо от формы собственности и организационно-правовой формы. Благодаря внедрению данной системы мотивации на предприятии может быть достигнута цель любого предприятия, а именно улучшение экономических и финансовых результатов хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: мотивация, персонал, мотивационный потенциал, руководитель, мотивационный механизм, труд, управление.

Snizhko L.L., Karpenko A.O. The development of effective system of motivation at the enterprise in modern conditions. The article deals with the issues of the effectiveness of the motivation system introduction in modern conditions. Today it is evident that effective staff management is the first and main task of any enterprise. Employees are a key element of the company, their skills and experience are the most important source of improving the efficiency of the company. In our view, an important condition for satisfying needs and achieving a goal is the desire to work with full force and have appropriate conditions for that. If the first condition is directed at the employee and shows his motivational potential, then the other depends on the manager, his ability to manage these motivational potential. The proposed system of personnel motivation can be taken as the basis of any Ukrainian enterprise as a newly created and active independently of the form of ownership and organizational-legal form. Due to the introduction of this system of motivation at an enterprise, the objective of any economic entity can be achieved, namely, improvement of economic and financial results of economic activity.

Key words: motivation, personnel, motivational potential, leader, motivational mechanism, labor, management.

Постановка проблеми. Сьогодні очевидним є той факт, що ефективне управління персоналом є першим та основним завданням будь-якого підприємства. Співробітники є основним елементом організації, їхні навички та досвід – найголовніше джерело поліпшення ефективності роботи підприємства. Мотивація являє собою сукупність елементів, які різними методами керують знаннями, навичками, здібностями, загалом усією роботою працівників. Головним чинником продуктивності трудової діяльності людської праці, підвищення її внеску у діяльність підприємства є мотивація. Жодне підприємство не функціонуватиме успішно, якщо не буде розроблена ефективна система мотивації праці персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням мотивації персоналу на підприємстві займалися авторитетні вітчизняні та закордонні науковці: В.М. Данюк, С.Ю. Гончарова, О.В. Бойко, А.П. Єгоршина, А.С. Сосніна, А.С. Афонін, І.І. Тимошенко, О.В. Крушельницька, С.О. Цимбалюк та ін.

Постановка завдання. Головою метою дослідження є визначення потреб персоналу та розроблення ефективної системи мотивації персоналу на підприємстві.

Виклад основних результатів. Мотивація персоналу є одним із найважливіших чинників, який впливає на розвиток підприємства. Високий рівень мотивованого персоналу нинішні керівники ставлять на основне місце серед внутрішніх чинників підвищення конкурентоспроможності діяльності підприємства.

Варто зазначити, що мотивація персоналу на підприємстві у сучасних умовах зазнала чимало змін. Великого значення набули соціально-економічні і соціально-психологічні методи управління персоналом порівняно з адміністративними. Управління нині спрямоване на здійснення співпраці персоналу та адміністрації для досягнення поставлених цілей.

Мотивація – це спонукати себе та інших до діяльності для успіху не тільки в цілях компанії, а й своїх особистих. Для керівників працівники є найбільш дорогим ресурсом, адже персонал може та прагне постійно вдосконалюватися та поліпшувати свою роботу [1].

Загалом мотивація людини до праці – це поєднання зовнішніх і внутрішніх сил, що схилиють людину до активної співпраці, окреслюють поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності конкретний напрям, орієнтований на досягнення власних цілей та цілей підприємства. Організація не може існувати без основного капіталу – людей. Кожна особистість має свій особливий потенціал, який і становить об'єкт зацікавленості нинішнього керівництва.

Важливою умовою задоволення потреб і досягнення мети є прагнення персоналу працювати з повною силою і наявністю на підприємстві відповідних для цього умов. Якщо перша умова спрямована

на самого працівника і показує його мотиваційний потенціал, то інша залежить від керівника, його здатності управляти даним мотиваційним потенціалом [2].

Мотиваційний потенціал слід розуміти як частину трудового потенціалу, яка означає прагнення працівника до максимальної трудової віддачі. Управління мотиваційним потенціалом – це нелегкий процес, який можна розглядати як об'єднання управлінських процедур, спрямованих на створення умов і сприятливого середовища для реалізації та розвитку працівником свого трудового потенціалу з метою досягнення поставлених цілей.

Керівник є одним із головних елементів мотиваційної системи, саме від того, як він буде управляти ним, залежить уся робота працівників на підприємстві. Саме керівник, на нашу думку, відповідає за управління мотиваційним потенціалом працівників, а саме впливає на:

- «жагу» працювати;
- «перспективу» працювати: відмінний підбір та чіткий розподіл кадрів; регламентація прав, обов'язків та відповідальності; створення комфортних умов праці та соціально-психологічного клімату, довіри, взаємодопомоги та розуміння.

Ураховуючи той факт, що люди є дорогим та важливим ресурсом, виникає необхідність їх використання з максимальною ефективністю.

Із цього погляду визначено принципи управління персоналом:

- відповідальність управлінців кожного підрозділу за продуктивну діяльність власного підрозділу та організації в цілому;
- ефективність комунікацій, як внутрішніх, так і зовнішніх;
- створення атмосфери чесності, відкритості та довіри до людей;
- сприяння реалізації навичок та вмінь працівників;
- прагнення до постійного вдосконалення роботи керівників із підлеглими.

Головним кроком до створення ефективної системи мотивації є формування змісту роботи для кожного співробітника компанії.

Ця робота повинна відповідати певним правилам, а саме:

- оцінюватися працівником як основна та обов'язкова, тобто така, яка має бути виконаною;
- приносити справедливу, на думку працівника, винагороду;
- бути ефективною, тобто завжди призводити до певного результату.

Кожен співробітник повинен знати і відчувати, що робить важливий внесок у роботу, що виконується. У нього повинно виникнути відчуття особистої приналежності, за якою йде і морально-психологічна задоволеність. Не менш важливим етапом є формування ефективної системи матеріальної та моральної винагороди працівників (почесні грамоти, відзнаки тощо).

З огляду на кризові умови в країні, що впливають на діяльність підприємств України та їхнє фінансове становище, потрібно приділити більше уваги саме моральним заохоченням працівників [3].

Для цього, на нашу думку, варто:

- застосовувати змінний графік та неповний робочий тиждень (для певної категорії працівників);
- не ухвалювати рішення стосовно змін у роботі працівників без їх відома;
- надавати працівникам можливість самоконтролю;
- підлеглим, які досягли певного успіху, делегувати додаткові права та повноваження для підвищення їх кар'єрного росту;
- ділитися з персоналом цінною інформацією, що стосується діяльності компанії;
- встановлювати працівникам знижки на продукцію, що випускається даним підприємством;
- застосовувати програми поліпшення умов праці на підприємстві;
- використовувати похвалу по відношенню до працівників за добре виконану роботу;
- підкреслювати цінність працівника, а саме надавати чи залучати їх до творчої роботи та ін.

Важливим є питання, чи розробляти систему мотивації на тривалий час. Відповідь: ні. Якщо систему мотивації періодично не вдосконалювати, не змінювати і не поліпшувати, вона перетворюється на систему заохочень, яка передбачає винагороду за вже досягнуті успіхи, тоді як система мотивації повинна мотивувати персонал до досягнення цілей, призначених завдань і подолання труднощів, пов'язаних із діяльністю організації, у мінливому зовнішньому середовищі. Отже, необхідно періодично переглядати існуючу систему мотивації. Під час формування нової програми повинні враховуватися виявлені недоліки, зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, а отже, визначатися нові цілі та завдання.

Згідно з проведеним анкетуванням працівників інших підприємств, 80% опитуваних вважають систему мотивації праці на своєму підприємстві неефективною і лише 20% – ефективною. На жаль, на підприємствах, що досліджувалися, застосовують тільки окремі елементи мотивації праці, тому більшість працівників прагне, щоб їх об'єднати та вдосконалити.

Анкетне дослідження, яке ми провели на підприємстві для виявлення потреб працівників, підтвердило, що найважливішим способом задоволення їхніх потреб є оплата праці – 19%, за ним йдуть перспектива кар'єрного зростання – 16%, соціальний пакет – 15%, навчання і підвищення кваліфікації за кошти підприємства – 13%, грошові премії та винагороди – 9%, проведення корпоративних свят – 9%, перспектива отримання додаткового доходу – 7%, умови праці – 6%, безкоштовне харчування – 5%, надання помешкання працівникам інших міст – 3%.

Провівши дослідження, можна зробити такий висновок, що нині заробітна плата так само важлива для працівників, як і перспективи кар'єрного зрос-

тання. Не менш важливу роль відіграють наявність соціального пакета та можливості зростання. Усі ці стимули в організаціях будуть вводитися в дію через запропоновану нами систему мотивації, яка, своєю чергою, буде поєднувати в собі матеріальні та нематеріальні елементи. Безумовно, компанія буде вміло комбінувати різні методи мотивації задля досягнення успіху, не концентруючись лише на матеріальному складнику.

Для розробленої системи мотивації до матеріального складника доцільно включити такі методи, як: гнучка система бонусів та премій, оплата курсів підвищення кваліфікації, стабільна заробітна плата та вчасна її виплата, оплачувана відпустка, модернізація робочого місця, соціальний пакет, безкоштовне харчування, надання помешкання для працівників з інших регіонів.

До нематеріального складника внесли такі методи: створення сприятливого комунікативного клімату, застосування заохочувальних вихідних та неповного робочого тижня (для визначеної категорії працівників), формування програми поліпшення умов праці, підкреслення цінності працівників, а саме надання їм творчої роботи або залучення до такої роботи, своєчасне інформування персоналу про діяльність, очікувані важливі зміни в роботі підприємства та ін., щоб працівник відчув довіру, проведення корпоративних заходів та ін.

Доцільно відзначити, що все більшої значущості, на нашу думку, набуває нематеріальна мотивація, адже передусім це мінімальні затрати на їх упровадження, що є основним для організації з урахуванням обмежених фінансових ресурсів. Але зрозуміло, що і без матеріальної мотивації неможливо обійтися в сучасних умовах, тому важливо вміло поєднувати ці два складники для ефективності системи мотивації.

Висновки. Отже, якими б геніальними не були задумки менеджерів, інноваційні технології, найоптимальніші умови зовнішнього середовища, без добре підготовленого та мотивованого персоналу високої успішності в роботі компанії досягнути неможливо. Вкладення в людські ресурси стають довгостроковим чинником конкурентоспроможності та стійкого функціонування підприємства.

Сучасний керівник повинен урахувати всі чинники, щоб забезпечити ефективну роботу підприємства. І персонал організації є головним джерелом її досягнень. Створення керівництвом умов для розвитку та реалізації потенціалу кожного працівника безпосередньо впливає на результат роботи не тільки окремого підрозділу, а й усього підприємства. Особливо це важливо врахувати в нинішньому складному становищі. Відданість, прийняття персоналом цінностей і цілей організації, готовність напружено працювати для їх досягнення є дорогоцінними характеристиками трудових ресурсів будь-якої організації.

Таким чином, очевидно, що мотивація праці персоналу є важливою частиною управління будь-яким

підприємством, завдяки якому підвищується ефективність праці.

Запропонована система мотивації персоналу може бути взята за основу будь-яким підприємством України, як новоствореним, так і функціонуючим, незалежно від форми власності та організаційно-правової форми. Завдяки впровадженню даної системи мотивації може бути досягнута мета будь-якого

суб'єкта господарювання, у тому числі поліпшення економічних та фінансових результатів господарської діяльності.

Важливий внесок у систему мотивації робить саме керівництво, адже воно створює умови для розвитку мотиваційного потенціалу працівників, який, своєю чергою, впливає на результативність усього підприємства.

Список літератури:

1. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: учеб. пособ. М.: Новое знание, 2007. 335 с.
2. Цимбалюк С.О. Управління мотиваційним потенціалом працівників. *Менеджмент та маркетинг: досягнення і перспективи*. К., 2002. 269 с.
3. Тимошенко И.И., Соснин А.С. Мотивация личности и человеческих ресурсов. К.: Европ. ун-т, 2002. 280 с.
4. Бойко О.В. Організаційно-економічні аспекти мотивації трудової діяльності на підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». К.: НАУ, 2005. 20 с.
5. Губанов С. Система організації та заохочення праці: Методичні розробки. *Економіст*. 2008. № 4. С. 36–40.

УДК 331.108.2:331.5

Терещенко К.М., Зеленська Д.Ю.,
студентки магістратури

Чернігівський національний технологічний університет

HR-МЕНЕДЖМЕНТ ТА РИНОК ПРАЦІ: АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ

Терещенко К.М., Зеленська Д.Ю. HR-менеджмент та ринок праці: аспекти взаємодії. У статті розглянуто особливості реалізації відносин у процесі HR-менеджменту та функціонування ринку праці. Розглянуто необхідність регулювання ринку праці. Проаналізовано продуктивність праці, взаємодію ринку праці та HR-менеджменту. Виявлено основні проблеми, які впливають на формування системи управління персоналом.

Ключові слова: управління персоналом, робоча сила, система управління персоналом, продуктивність праці, ринок праці, HR-менеджмент.

Терещенко Е.Н., Зеленская Д.Ю. HR-менеджмент и рынок труда: аспекты взаимодействия. В статье рассмотрены особенности реализации отношений в процессе HR-менеджмента и функционирования рынка труда. Рассмотрена необходимость регулирования рынка труда. Проанализированы производительность труда, взаимодействие рынка труда и HR-менеджмента. Выявлены основные проблемы, влияющие на формирование системы управления персоналом.

Ключевые слова: управление персоналом, рабочая сила, система управления персоналом, производительность труда, рынок труда, HR-менеджмент.

Tereshchenko K.M., Zelenska D.Y. HR-management and labor market: aspect of interaction. The article deals with the peculiarities of realization relations in the process of HR-management and functioning of the labor market. The necessity of regulation of the labor market and movement is considered. The analysis of productivity of labor, interaction of the labor market and HR-management is analyzed. The main problems that affect the formation of the personnel management system are revealed.

Key words: personnel management, labor, personnel management system, labor productivity, labor market, hr-management.

Постановка проблеми. В умовах політичної та економічної нестабільності, яка спостерігається останнім часом, сучасний HR-менеджмент змушений переглядати не тільки підходи та інструменти в

питаннях управління персоналом, а й кадрову політику у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ринку праці та побудови системи

Складники взаємодії ринку праці та HR-менеджменту

Складник	Вплив на ринок праці та HR-менеджмент
Демографічна ситуація країни	Збільшення міграції, з одного боку, обмежує пропозицію трудових ресурсів на ринку праці, а з іншого – призводить до зміни їх якісного складу.
Зростання чисельності мігрантів у структурі трудових ресурсів	Призводить до появи та посилення соціальної напруги в суспільстві, міжетнічної конфронтації (зростання напруженості між корінним населенням і мігрантами).
Збільшення частки дистанційної зайнятості працівників	Дистанційна зайнятість стала можлива завдяки застосуванню таких сучасних інформаційних технологій і інструментів, як доступ до Інтернету, відеоконференції, різні сервіси тощо. Розвиток технологій впливає на залучення працівників до діяльності підприємства, та, відповідно, знижуються показники ринку праці.
Трансформація технологій адаптації персоналу	Працівники більш похилого віку повільно звикають до змін на підприємстві, що впливає на прибутковість підприємства, тому перспективним є залучення до праці молодих фахівців.
Зниження чисельності населення працездатного віку	Призводить до збільшення коефіцієнта демографічного навантаження (кількість непрацездатних на 1 000 осіб працездатного віку), головним чином, за рахунок зростання категорії громадян «старше працездатного віку».

Джерело: складено авторами на основі [12]

HR-менеджменту, його взаємодію з ринком праці досліджують багато науковців, серед яких: Н.С. Аржінт, І.Р. Бузько, А.С. Грідіна, В.М. Данюк, Г.М. Зікерманн, Ф.І. Хміль тощо.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення основних чинників у процесі формування ринку праці та взаємодії з HR-менеджментом.

Виклад основних результатів. Ринок праці – особлива економічна категорія, що охоплює оплачувану зайнятість, до якої належать особи, які претендують на робоче місце, й усі зайняті, крім учнів і самостійних працівників, які ведуть натуральне господарство [2].

Щодо HR-менеджменту, то він являє собою багатокомпонентне поняття, що містить у собі вплив на працівників, планування процесу підбору персоналу, координацію, розроблення планів, оцінку персоналу тощо.

Мобільність трудових ресурсів впливає як на міжнародні ринки праці, так і на внутрішні. Це зумовлює відмінності між підприємствами в різних країнах у підходах, методах і інструментах пошуку, залучення, розвитку персоналу, підвищення його мотивації і, головне, його ефективності.

HR-менеджери застосовують певні методи і прийоми для найбільш ефективного використання потенціалу працівників. Вироблення тієї чи іншої моделі управління персоналом підприємства – багатоступінчастий процес, у якому не залишаються без уваги ні глобальні цілі, ні специфіка діяльності підприємства, ні особливості мотивації співробітників [21].

Ринок праці та HR-менеджмент взаємодіють між собою. У табл. 1 згрупуємо основні складники цієї взаємодії.

Розвиток HR-менеджменту призвів до трансформації структури зайнятості на ринку праці, посилення вимог як до претендентів на вакансії на ринку, так і до роботодавців. Інформація про стан та динаміку розвитку HR-менеджменту дає змогу підприємствам оптимізувати процес залучення і підбору

персоналу, впроваджувати нові методи кадрової роботи, підвищити її ефективність на основі співпраці з HR-менеджерами.

Для того щоб мати уявлення про стан ринку праці, потрібно проаналізувати такі показники, як рівень безробіття, частка найманих працівників, середня тривалість незайнятості та середня тривалість пошуку роботи. Дані узагальнено в табл. 2.

За даними таблиці, спостерігаємо зменшення середньооблікової кількості штатних працівників, що зменшується на 2,4% протягом 2015–2017 рр. Безробіття в Україні зростає на 1,4% у 2016 р., що негативно впливає на показники ринку праці. Показники зайнятого населення також мають тенденцію до зменшення, відповідно на 0,7% у 2017 р. серед осіб віком 15–70 років та на 0,8% серед осіб працездатного віку. Середня тривалість пошуку роботи серед працівників становить сім місяців, що є доволі тривалим процесом та впливає на професійні знання та потенціал особи, яка шукає роботу.

Можна виділити особливості та проблеми HR-менеджменту та ринку праці України, які сьогодні впливають на систему управління персоналом на підприємстві. Однією з таких проблем є незбалансованість розміру заробітної плати для лінійного персоналу, керівників середньої ланки, менеджерів вищої ланки на підприємстві (табл. 3).

На основі даних табл. 2 можемо зробити висновок, що заробітна плата працівників вищої ланки значно більша за лінійних працівників. Щодо даних показників на світових ринках, то заробітна плата працівників усіх ланок знаходиться майже на рівні, що докорінно змінює системи управління персоналом та впливу ринку праці. На рис. 1 зобразимо динаміку середньої заробітної плати працівників за категоріями у місті Чернігові.

Спостерігаємо найбільшу заробітну плату у директорів підприємств, що свідчить про високий рівень професійних знань та повноважень.

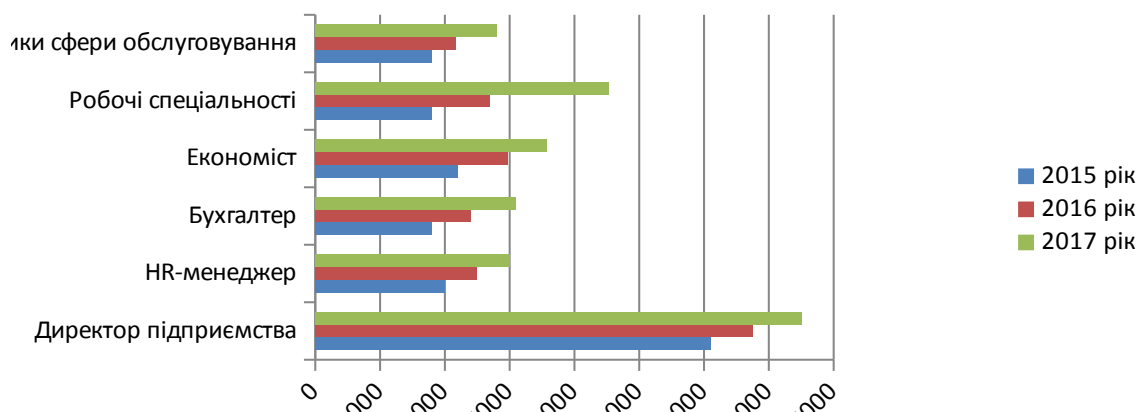


Рис. 1. Динаміка середньої заробітної плати працівників за категоріями у м. Чернівці за 2015–2017 рр.

Джерело: створено авторами

Таблиця 2

Сучасний стан та характеристика ринку праці в Україні в 2015–2017 рр.

Показники	Звітний період			Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	8 065	7 868	7 679	-2,4	-2,4
Економічно активне населення, тис. осіб					
- у віці 15-70 років	18097,9	17955,1	17854,4	-0,8	-0,6
- працездатного віку	17396,0	17303,6	17193,2	-0,5	-0,6
Зайняте населення, тис. осіб					
- у віці 15-70 років	16443,2	16276,9	16156,4	-1	-0,7
- працездатного віку	15742,0	15626,1	15495,9	-0,7	-0,8
Безробітне населення (за методологією МОП), тис. осіб					
- у віці 15-70 років	1654,7	1678,2	1678,2	1,4	0
- працездатного віку	1654,0	1677,5	1697,3	1,4	1,2
- зокрема, особи, які шукали роботу, намагалися організувати власну справу	1617,4	1634,8	1662,5	1,1	1,7
Середня тривалість пошуку роботи, міс.	7	7	7	0	0

Джерело: розраховано авторами за даними [14]

Таблиця 3

Показники середнього розміру заробітної плати за категоріями персоналу в м. Чернівці, грн.

Посада	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Директор підприємства	12200	13500	15020
HR-менеджер	4000	5000	6000
Бухгалтер	3600	4800	6200
Економіст	4400	5950	7150
Робочі спеціальності	3600	5400	9045
Працівники сфери обслуговування	3600	4350	5590

Джерело: складено авторами на основі [13]

Однією з проблем функціонування ринку праці є диспропорція в розмірах оплати праці персоналу в різних регіонах України. Далі проведемо аналіз заробітної плати для різних категорій персоналу в найбільших містах, а саме Києві, Харкові, Одесі (табл. 4).

Результати порівняльного аналізу показують, що рівень заробітної плати персоналу в місті Харків значно вище, ніж в інших містах.

Таблиця 4

Показники середньої заробітної плати за деякими категоріями професій у різних містах України станом на жовтень 2018 р., грн.

Посада	Київ	Одеса	Харків
Адміністрація, керівництво середньої ланки	12681	12897	13107
Бухгалтерія	10582	9418	8327
Робочі спеціальності, виробництво	12588	10985	10384
Управління персоналом, HR	13552	10927	12156
Топ-менеджмент, керівництво вищої ланки	20229	18813	21225
Фінанси, економісти	11580	10048	8518

Джерело: складено авторами на основі [13]

Розмір оплати праці в інших малих містах значно менше, ніж у столиці, що свідчить про необхідність перегляду основних показників ринку праці

та встановлення ставок для заробітних плат працівників інших міст (рис. 2).

Ще однією проблемою, яка пов'язує ринок праці та HR-менеджмент, є знецінення реального рівня заробітної плати. Керівництво підприємств України не поспішає підвищувати рівень заробітної плати своїм працівникам, підвищення можуть очікувати працівники бюджетних установ у рамках індексації, якщо таке рішення буде прийнято на урядовому рівні. Щодо інших підприємств, зростання заробітної плати спостерігається тільки за підвищення зростання прибутковості та стабільності на ринку.

Наступною проблемою є низький рівень продуктивності праці. Розглянемо детальніше динаміку зміни продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати в Україні (табл. 5).

Відповідно, ВВП України збільшується на 20,4% у 2016 р. та на 25,2% у 2017 р. Кількість зайнятих зменшується на 0,7% у 2016 р. та на 1,1% у 2017 р. Продуктивність праці збільшується на 21,1% у 2016 р. та на 26,5% у 2017 р. Середньомісячна заробітна плата збільшилася на 23,6% у 2016 р. та на 15,9% у 2017 р. Останнє десятиріччя заробітна плата українців була недооцінена. Реформа мінімальної заробітної плати повернула нас до європейських стандартів і вивела частину працюючих із «тіньової» зайнятості.

Рівень конкурентоспроможності підприємств безпосередньо пов'язаний зі здатністю освоєння

новітніх технологічних досягнень, упровадженням нових способів управління та організації виробництва, та на основі цього закладена якість інтелектуального, людського та соціального капіталу.

Різні підприємства, установи та організації повинні бути залучені до розвитку HR для виконання функцій, які пов'язані з освітою, процесом вивчення і дослідження, професійної підготовки та консалтингу, а також різних підприємств і організацій, де люди працюють й отримують досвід [17].

Наступним впливовим чинником на взаємодію ринку праці та HR-менеджменту є недостатній рівень кваліфікації кадрів. Однією з ключових причин є зниження якості підготовки молодих фахівців. Висока потреба у персоналі, тим більше кваліфікованому, зберігається на ринку праці. Щодо підготовки молодих фахівців, багато роботодавців незадоволені рівнем їхньої підготовки або виникає претендування молодого фахівця на більший, ніж він уміє, розмір заробітної плати. Ці чинники змушують роботодавців переглядати підходи до роботи з персоналом, більш ретельно розробляти кадрову стратегію на підприємстві.

Взаємозв'язок HR-менеджменту та ринку праці проявляється у змозі менеджерів із персоналу контролювати та запобігати конфліктам між працівниками на підприємстві. Ініціаторами ситуації можуть виступати його учасники, а також інші особи або

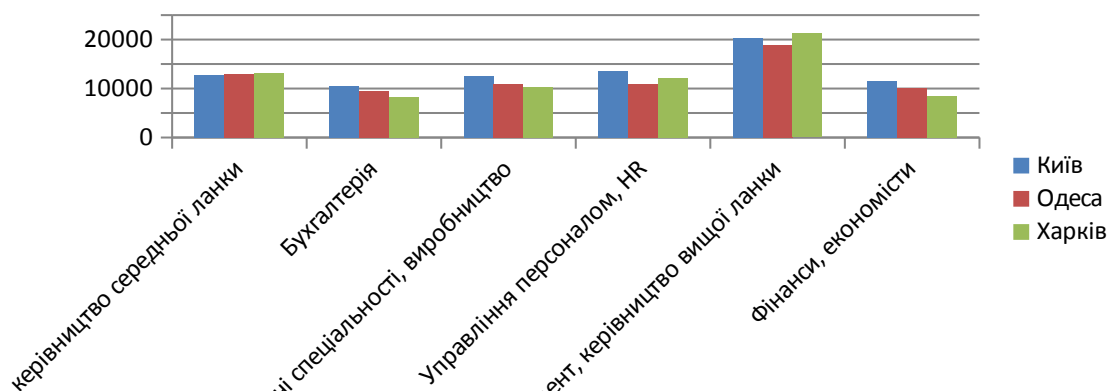


Рис. 2. Динаміка середньої заробітної плати за деякими категоріями професій у різних містах України станом на жовтень 2018 р., грн. [13]

Таблиця 5

Показники продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати в Україні за 2015–2017 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютне відхилення, +/-		Темп приросту, %	
				2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
ВВП, млн. грн.	1979458	2383182	2982920	403724	599738	20,4	25,2
Кількість зайнятих (тис.)	16443	16334	16156	-109	-178	-0,7	-1,1
Продуктивність праці (ВВП у розрахунку на одного зайнятого), грн.	120383	145903	184627	25520	38724	21,2	26,5
Середньомісячна заробітна плата, грн.	4195	5183	6008	988	825	23,6	15,9

Джерело: складено авторами на основі [14]

обставини. Інциденти та конфліктні ситуації можуть бути створені опонентами, а можуть з'явитися незалежно від того, хотіли вони цього чи ні. Основні причини виникнення конфліктних ситуацій можна розділити на дві групи, а саме:

- ті, що пов'язані зі зниженням робочих показників: брак професійних навичок (якщо працівнику розширили функціональні обов'язки, але не провели належне навчання, цілком закономірно, що він буде виконувати свою роботу не на належному рівні); зниження мотивації працівників до виконаної роботи (коли вчасно не було відзначено прагнення працівника до подальшого професійного розвитку або кар'єрного зростання, природно, що у працівника може знизитися інтерес до роботи); зменшення ступеня лояльності до діяльності працівника (якщо рівень заробітної плати працівника нижче за середньоринковий і йому постійно надходять пропозиції від конкурентів, то цілком імовірно, що його лояльність зменшиться); незручний графік роботи тощо;

- ті, що пов'язані з погіршенням робочого клімату на підприємстві: відсутність «зворотного зв'язку» з боку керівника (порушення нормальних взаємин між керівником та працівниками, у зв'язку з чим робітник не може вчасно виправити недоліки своєї роботи); особисте непорозуміння між колегами на підприємстві та ін.

З одного боку, керівник підприємства, як правило, має великий професіоналізм, аніж працівник, відповідно, має вищу вартість на ринку і більш цінний для працівників. Якості HR-менеджера дають змогу забезпечувати злагоду та чітку роботу всього відділу виходячи з індивідуальної оцінки здібностей кожного працівника. З іншого боку, заміну звільненому фахівцю, навіть якщо він є не найважливішою ланкою в роботі всього підприємства, можливо, доведеться шукати досить довго і, скоріше за все, новий працівник обійдеться підприємству дорожче. Працівникам відділу персоналу доведеться витратити чимало часу на пошук нового штатного працівника. HR-фахівці підрахували, що:

- приблизно 15% робочого часу витрачається на вирішення конфліктних ситуацій;

- більше ніж у 50% випадків конфлікти трапляються з вини безпосереднього керівника;

- у 30–35% неприємні ситуації виникають через психологічну несумісність учасників сварки.

Таким чином, через виникнення конфліктних ситуацій збільшується рівень безробітних, підвищується рівень соціально-трудова конфліктів, на які значно впливає система HR-менеджменту. Можна виділити п'ять основних методик вирішення конфліктних ситуацій, таких як:

- конкуренція (кожна сторона зацікавлена отримати перемогу, нехай навіть зі шкодою для іншої сторони);

- відхід із конфлікту (ще одна методика, за якої працівник демонструє небажання нести відповідальність за вирішення ситуації, якщо обидві сторони вибирають такий стиль, то конфлікт приречений на продовження, в якому програють усі);

- співпраця (всі сторони повинні бути зацікавлені у вирішенні конфлікту, тоді кожен зможе реалізувати свої амбіції і домогтися бажаного результату) [10];

- пристосування (ця методика використовується працівниками підприємства найчастіше, вони приносять власні інтереси в жертву іншій стороні, переконуючи себе в тому, що роблять це на благо інших людей, однак це далеко не так);

- компроміс (інтереси кожної зі сторін враховані, при цьому всі учасники ситуації йдуть на якісь поступки заради своїх супротивників).

Висновки. Отже, сучасний стан ринку праці зумовлює необхідність трансформації системи HR-менеджменту, застосування нових інструментів управління працівниками, розширення функцій служб управління персоналом. Пріоритетними напрямками діяльності HR-менеджменту слід відзначити постійний моніторинг ринку праці, застосування нових форм організації праці, використання соціальних мереж, сучасних інформаційних технологій не тільки для залучення персоналу до підприємства, а й для його адаптації, мотивації, розвитку комунікацій.

Список літератури:

1. Аржінт І.С. Особливості управління співробітниками віртуального офісу. *Довідник з управління персоналом*. 2015. № 2. С. 44–49.
2. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: монографія / І.Р. Бузько, О.В. Варганова, Г.О. Надьон та ін. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2013. 304 с.
3. Гридина А. 20 тисяч сейлзов компанії «Евросеть» вовлечены в «игроманию». *Управление персоналом*. 2016. № 23(387). URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?4438>.
4. Грішнова О.А., Небукін В. Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності. *Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України*. 2014. Вип. 9. С. 15–19.
5. Заборовская О.В. Особенности влияния кризиса на условия формирования и развития человеческого капитала в регионах России. *Krysys finansowy: przebieg i skutki społeczno-gospodarcze w Europie Środkowej i Wschodniej*. Pod redakcją Ś. Partyckiego. T. 2. Lublin: Wydawnictwo KUL, 2016. P. 50–56.
6. Зікерманн Г. Гейміфікація в бізнесі: як пробитися крізь шум і заволодіти увагою співробітників і клієнтів. М.: Манн, Іванов і Фербер, 2014. URL: <http://fictionbook.ru>.
7. Імперативи та інноваційні механізми забезпечення гідної праці в умовах становлення нової економіки: зб. тез доповідей учасників Міжнарод. наук.-практ. конф. (25–26 квітня 2017 р.). К.: КНЕУ, 2017. 361 с. ISBN 978-966-926-155-7.

8. Капінос Г.І. Основні аспекти управління продуктивністю праці на промислових підприємствах України. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 2. Т. 2. С. 268–273.
9. Колот А.М., Герасименко О.О. Гідна праця як концепція та стратегічний напрям розвитку соціально-трудової сфери. *Україна: аспекти праці*. 2015. № 6. С. 3–13.
10. Менеджер по роботі з персоналом. URL: <https://jobs.ua/ukr/career/view/4>.
11. Організаційна поведінка: підручник / В.О. Новак, Т.Л. Мостенська, О.В. Ільєнко. К.: Кондор, 2015. 498 с.
12. Офіційний сайт HR-портала. URL: <http://hr-portal.ru>.
13. Офіційний сайт Work.ua. URL: <https://www.work.ua>.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Прогноз соціально-економічного розвитку України на 2016 рік і на плановий період 2017 і 2018 років. URL: <http://www.consultant.ru>.
16. Програма гідної праці МОП для України на 2016–2019 роки. URL: http://www.ilo.org/budapest/countries-covered/ukraine/WCMS_470684/lang--en/index.htm.
17. Савченко О.І. Оцінка рівня компетентнісної складової трудового потенціалу інженерно-технічних працівників. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2015. № 1. С. 114–120.
18. Хміль Ф.І. Управління персоналом: підручник для студентів вищих навчальних закладів. К.: Академвидав, 2016. 156 с.
19. Психологія управління / Є.І. Ходаківський, Т.П. Грабар, Ю.В. Богоявленська. К.: Центр учбової літератури, 2015. 665 с.
20. Аналітики: к 2020 году 20% украинцев будут работать удаленно. URL: <http://www.newsru.com/finance>.
21. Head Hunter: офіційний сайт портала. URL: <http://www.hh.ru>.
22. Superjob.ru: офіційний сайт портала. URL: <http://www.superjob.ru>.

УДК 658.562.64

Цимбалюк Г.С., аспірант
Хмельницький національний університет

СОЦІОЛОГІЧНИЙ МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В УПРАВЛІННІ АСОРТИМЕНТНОЮ ПОЛІТИКОЮ

Цимбалюк Г.С. Соціологічний метод оцінювання якості хлібобулочної продукції підприємств Хмельницької області в управлінні асортиментною політикою. На основі проведеного дослідження з'ясовано ставлення споживачів до хлібобулочних виробів Хмельницької області та визначено найбільш значущі чинники, що впливають на задоволення споживачів якістю відповідної продукції. Це сприяло виділенню особливостей хлібобулочних виробів області, що дасть змогу підприємствам переробної промисловості отримати необхідну інформацію для оцінки та прийняття своєчасних рішень щодо підтримки якості продукції на високому рівні та асортиментної політики. Дослідження також дало змогу визначити основні проблемами розвитку ринку хлібобулочних виробів та виявити можливості збільшення частки ринку для кожного виробника за рахунок формування відповідних споживчих переваг їхньої продукції.

Ключові слова: якість, управління якістю, споживач, хлібобулочні вироби, підприємство.

Цимбалюк А.С. Социологический метод оценки качества хлебобулочной продукции предприятий Хмельницкой области в управлении ассортиментной политикой. На основании проведенного исследования установлено отношение потребителей к хлебобулочным изделиям Хмельницкой области и определены наиболее значимые факторы, влияющие на удовлетворение потребителей качеством соответствующей продукции. Это способствовало выделению особенностей хлебобулочных изделий области, что позволит предприятиям перерабатывающей промышленности получить необходимую информацию для оценки и принятия своевременных решений по поддержке качества продукции на высоком уровне и ассортиментной политики. Исследование также позволило определить основные проблемы развития рынка хлебобулочных изделий и выявить возможности увеличения доли рынка для каждого производителя за счет формирования соответствующих потребительских предпочтений их продукции.

Ключевые слова: качество, управление качеством, потребитель, хлебобулочные изделия, предприятие.

Tsybalyuk G.S. Sociological method of the bakery products quality evaluation of the Khmelnytsky region enterprises in the assortment policy management. In modern economic conditions, the success of each particular commodity producer is measured by the level of production efficiency, which is primarily due to the degree of satisfaction of the society needs at the lowest cost. The enterprises profit directly depends on how satisfied the consumer of bakery products with its quality. That is, it is extremely important, how satisfied is the consumer with the bakery products presented on the market. This is determined by the extent to which the consumer properties of bakery products meet its expectations.

Despite the fact that, according to statistical information, the bread and bakery products market is declining in nature, it continues to grow due to the demand for more expensive and quality products. For the successful functioning of the market baking enterprises are forced to expand the product range and to modernize production.

To assess the bakery products quality, taking into account the requirements of consumers, we conducted a research of the products quality by a sociological method on the basis of collecting and analyzing consumer opinion by conducting a questionnaire survey. The chosen method makes it possible to estimate the attitude of Khmelnytsky region consumers to the bakery products of enterprises, to identify its advantages and disadvantages and to take them into account in the work of the quality management system at the enterprise.

This research is of practical importance, and its results can be taken into account in the further work of the bakery enterprises, since the modern production of bakery products involves knowledge of the demand and supply of bakery products in order to assess and improve the current assortment policy.

Further research should focus on consumer preferences for innovative bread products, such as, in particular, low-calorie, with vitamin and mineral admixture, diabetic. The category of consumers who are interested in such products is gradually increasing, so manufacturers need to know their opinion on the development of technological and marketing strategies.

Key words: quality, quality management, consumer, bakery products, enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання успіх кожного конкретного товаровиробника оцінюється за рівнем ефективності виробництва, зумовленої передусім ступенем задоволення потреб суспільства з найменшими витратами. При цьому визначальною характеристикою, яка формує суспільні потреби, стає якість продукції. Це пов'язано з тим, що якість продукції в умовах конкуренції є головним стимулом придбання продукції, одним із чинників її конкурентоспроможності.

Якість хлібобулочних виробів регламентується національною міждержавною та галузевою нормативно-технічною документацією, яка висуває певні вимоги до зовнішнього вигляду виробів, їх складу та процесу виробництва. Проте виробникам дозволяється виготовляти хлібобулочні вироби за рецептурами, які можуть відрізнятися від традиційних.

Від того, наскільки задоволений споживач хлібобулочною продукцією її якістю, безпосередньо залежить прибуток підприємств. Це визначається тим, наскільки споживчі властивості хлібобулочних виробів відповідають очікуванням споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії і практики управління якістю продукції зробили такі вчені, як: Г.Г. Азгальдов [1] (кваліметричні методи), Ж.К. Сіднева [2] (системи менеджменту якості в харчовій промисловості), А.О. Заїнчковський [3] (управління якістю продукції), Л.М. Мостова [4] (зв'язок якості й конкурентоспроможності продукції), К.М. Кутах [5], М.П. Головки [6] (вивчення та розроблення систем управління якістю на підприємствах) та ін. Особливостям функціонування ринку хліба та хлібобулочних виробів

присвячували праці такі науковці, як Н.В. Навольська, О.С. Ралко, Н.І. Костецька, Д.В. Завертаний [7–10], у яких вони аналізують динаміку виробництва й споживання хліба за регіонами України, залежність виробництва хліба від чисельності населення країни, структуру споживання хліба за його видами та вплив державного регулювання.

Поза увагою сучасних наукових робіт залишилися окремі аспекти формування та визначення якості саме хлібобулочних виробів із притаманними їм особливостями, а саме відсутністю врахування потреб споживача. Ступінь задоволеності споживачів якістю хлібобулочних виробів визначається співвідношенням між рівнем очікувань потенційного споживача і реальною якістю хлібобулочних виробів, що виготовляються. Вивчення особливостей хлібобулочних виробів Хмельницької області дасть змогу підприємствам переробної промисловості отримати необхідну інформацію для оцінки та прийняття своєчасних рішень щодо асортиментної політики.

Постановка завдання. Мета статті – визначення практичних аспектів ступеня задоволення якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі, проведеного на прикладі Хмельницької області за результатами анкетування та співбесіди споживачів продукції.

Виклад основних результатів. Можливість управління якістю продукції передбачає необхідність її кількісного виміру. Завдання формування якості, її підвищення й оптимізації мають практичний зміст лише якщо об'єкт, яким управляють, піддається кількісному вираженню, бо саме управління можливе лише за певною кількісною визначеністю об'єкта. На підприємствах харчової промисловості

якість продукції жорстко контролюється на відповідність державним та галузевим стандартам, що дає можливість шляхом проведення лабораторних досліджень перевірити ті властивості продукції, яким споживач не може дати об'єктивну оцінку.

Для оцінки якості хлібобулочних виробів з урахуванням вимог споживачів нами було проведено дослідження якості продукції соціологічним методом на основі збору й аналізу думок споживачів продукції шляхом проведення анкетного опитування. Вибрана методика дає можливість оцінити ставлення споживачів Хмельницької області до хлібобулочної продукції підприємств, виявити її переваги і недоліки та врахувати їх у роботі системи управління якістю на підприємстві.

В опитуванні приймало участь 100 респондентів віком від 17 до 68 років (із них 62 особи віком від 17 до 39 років; 31 особа віком від 40 до 60 років, 7 осіб більше 60 років). За статевою ознакою – 47 чоловіків та 53 жінки.

Результати проведеного анкетного опитування свідчать про те, що 77% респондентів (ті, що поставили оцінку від 8 до 10) задоволені смаковими ознаками якості хлібобулочних виробів, що пропонується підприємствами області (рис. 1). Ще 22% респондентів вважають, що смакові ознаки якості хлібобулочних виробів знаходяться на середньому рівні та потребують поліпшення.

У процесі дослідження виявлено основні чинники, що найбільше, на думку споживачів, впливають на якість хлібобулочних виробів (табл. 1).

Більшість споживачів вважає, що найбільше на якість хлібобулочних виробів впливає сировина (32%), оскільки саме від неї залежать смак, аромат та швидкість черствіння продукту, а найменше – попит на ринку (4%). Після сировини за критерієм важливості йдуть технологія виробництва та складники рецептури (23%). Система контролю якості набрала 18%.

Серед інших чинників респонденти зазначили також добросовісність працівників пекарень, ставлення виробника до технології виробництва та натуральність складників.

В анкеті споживачам було запропоновано визначити, як змінилася якість хлібобулочних виробів протягом останніх п'яти років і як ці зміни вплинули на динаміку кількості споживання ними таких виробів (табл. 2). Відповіді опитуваних розділилися

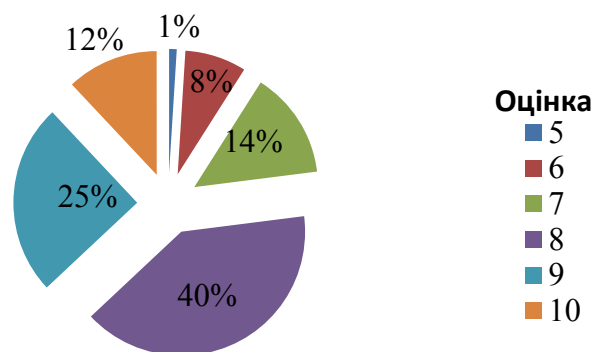


Рис. 1. Результати опитування респондентів щодо смакових ознак якості хлібобулочних виробів

майже навпіл між поліпшенням та погіршенням якості (40% і 34% відповідно), для 26% опитуваних якість хлібобулочних виробів не змінилася. Незважаючи на такі результати, для половини респондентів споживання хлібобулочних виробів залишилося на тому ж рівні, що і п'ять років тому. Серед причин, які дали змогу збільшити кількість споживання хлібобулочних виробів споживачами, – розширення асортименту (44%), підвищення якості (38%), зниження вартості (11%), інші варіанти (7%). Тобто під час вибору продукції хлібопекарської галузі споживачі орієнтуються передусім на широту асортименту та якість, а ціна їх хвилює найменше. Одними з причин зменшення споживання хліба стало поширення в суспільстві ідей здорового способу життя, які сприяють зменшенню в раціоні кількості борошняних виробів, а також перехід частини споживачів на інші види продукції – лаваш, коржі, цілнозернові хлібці та ін.

Основним товаром-замінником для продукції хлібопекарної галузі в сегменті свіжовипеченого хліба нетривалого зберігання виступають хліб та хлібопродукти домашнього приготування. Однак традиція випікати хліб у домашніх умовах сьогодні не дуже широко практикується навіть серед жителів сіл та селищ. Через велику зайнятість більшість споживачів не може відмовитися від хліба та хлібопродуктів промислового виробництва. За даними дослідження, проведеного Держкомстатом України, частка хліба та хлібних продуктів, вироблених у домашніх умовах, становить менше 1% [11].

Таблиця 1

Чинники впливу на якість хлібобулочних виробів

№	Чинники	Споживачі						Загальна кількість балів
		віком 17-39 років		віком 40-60 років		більше 60 років		
		ч	ж	ч	ж	ч	ж	
1	Сировина	23	17	8	14	-	3	65
2	Складники рецептури	18	17	4	6	-	3	48
3	Технології виробництва	18	12	6	9	-	2	47
4	Система контролю якості	13	13	2	5	-	2	35
5	Попит на ринку	3	2	1	1	-	2	9

Таблиця 2

**Чинники впливу на споживання
хлібобулочних виробів**

Споживачі	Зміна якості хлібобулочних виробів:		
	погіршилася	покращилася	не змінилася
Чоловіки	13	19	14
Жінки	21	21	12
Разом	34	40	26
	Зміна динаміки кількості споживання хлібобулочних виробів:		
	збільшилася	зменшилася	не змінилася
Чоловіки	12	10	25
Жінки	13	16	24
Разом	25	26	49
	Задоволеність асортиментом хлібобулоч- них виробів		
	так	ні	не дуже
Чоловіки	31	2	12
Жінки	28	7	13
Разом	59	9	25
	вплив на кількість споживання		
	вартість	якість	малий асор- тимент
Чоловіки	21	26	6
Жінки	14	39	3
Разом	35	65	9

Згідно з оцінкою 25% опитаних покупців, пропонований асортимент слід вважати обмеженим, тобто вони вважають, що виробники хлібобулочних виробів дублюють один одного у видах продукції, що випускається. 9% із загального числа респондентів категорично заявили про те, що пропонований на ринку асортимент товарів вузький, а 7% навіть виходили з того, що за останні п'ять років він не змінився.

У цілому ситуацію з асортиментом представлених на ринку хліба та хлібобулочних виробів 59% опитаних споживачів вважають прийнятною, а її вплив на кількість споживання є мінімальним (9 відповідей зі 100). Натомість певної значущості для респондентів набуває якість хлібобулочних виробів (60%) як чинник впливу на кількість їх споживання. Також результати анкетування свідчать про те, що для жінок якість продукції є головною характеристикою, а для чоловіків важливим чинником – їхня вартість.

Крім того, на поведінку споживача в процесі здійснення покупки борошняних виробів впливають такі чинники: власний смак і бажання, зміна раціону харчування, турбота про здоров'я, власні переконання щодо кількості споживання.

Найбільшим попитом серед споживачів користується пшеничний та житній хліб, якому надає перевагу кожен четвертий респондент. Трохи менше купують батон звичайний, а кожен п'ятий надає перевагу хлібу за рецептурою домашньої випічки (табл. 3).

Отримані результати показали, що поряд із вибором хліба, що випікається з традиційних видів сировини, тобто пшеничного або житнього борошна,

Таблиця 3

Попит на різновиди хлібобулочних виробів

Види хлібо- булочних виробів	Споживачі		Всього
	Чоловіки	Жінки	
Житній хліб	19	19	38 (24%)
Пшеничний хліб	22	17	39 (25%)
Хліб за рецептурою домашньої випічки	12	19	31 (20%)
Батон звичайний	18	17	35 (22%)
Інша здоба	6	9	15 (9%)

на регіональному ринку з'явився новий сегмент покупців, які хочуть купувати хліб, що випікається з різних видів борошна з різними добавками (дістичний, із висівками, зерновий, бездріжджовий та ін.). Цей сегмент становить близько 9% від загальної вибірки споживачів. Це свідчить про те, що на ринку хлібобулочної продукції існує реальна можливість збільшення частки ринку для кожного виробника за рахунок формування у споживачів переваг до нового виду хліба, а прагнення до здорового способу життя дає перевагу виробникам, що випускають хлібобулочні вироби з корисними добавками.

Що стосується виробників хлібобулочних виробів, то споживачі Хмельницької області віддають більшу перевагу ТОВ «Хмельницький хлібокомбінат» (33 особи), за ним ідуть ТМ «Мамин хліб» (28 осіб) та ТОВ «Агробізнес» (13 осіб). Також мають місце такі виробники, як СТ «Домашній хліб» – 9 осіб, пекарні супермаркетів – 6 осіб, ТМ «Насолода» – 4 особи, ПП «Хліб Поділля» – 3 особи, ПП «Ковальчук» – 3 особи, Магазин-пекарня «Витребеньки від куми» – 3 особи, ПП «Бабусин хліб» – 2 особи, СТ «Вінковецький хлібзавод» – 1 особа, ПП «Добрий хліб» – 2 особи, ПрАТ «Славутський хлібзавод» – 1 особа.

Такий відрив між лідером із виробництва хлібопродуктів і невеликими підприємствами пояснюється не лише наявністю значних потужностей і масштабів виробництва, а й гарної репутації, про що свідчить наявність його продукції у більшості продовольчих магазинів міста. Водночас кругообіг хлібопродуктів відбувається значно швидше, що зменшує шанси залеження продуктів на полицях магазинів. Розглядаючи чинники, які найбільш впливають на вибір під час купівлі хлібобулочних виробів (рис. 2), було виявлено, що власна потреба та потреба членів сім'ї мають



**Рис. 2. Чинники, що впливають на споживання
хлібобулочних виробів**

для споживача найбільше значення і становлять 41%, якість продукції посіла друге місце у шкалі споживчих переваг – 36%, найменший вплив мають виробник продукції та вартість (12% та 11% відповідно), що свідчить про наявність на ринку відносно однакової за своїми властивостями продукції, здатної задовольнити потреби споживачів стосовно хлібопродукту.

Підводячи підсумки, варто вказати на основні проблеми розвитку ринку хлібобулочних виробів на сучасному етапі:

- монополізація ринку окремими товаровиробниками;
- зниження обсягів промислового виробництва хлібобулочних виробів і зростання питомої ваги виробів домашньої випічки у структурі середньодушового споживання;
- якість сировини;
- ускладнення доставки продукції у віддалені від обласних або районних центрів села та селища

через відсутність транспортної і збутової інфраструктури;

- податковий тягар;
- висока зношуваність основних засобів.

Висновки. Дане дослідження має практичне значення, а його результати можуть бути враховані у подальшій роботі хлібопекарних підприємств, оскільки сучасне виробництво хлібобулочних виробів передбачає знання попиту і пропозиції на хлібобулочну продукцію для оцінки та вдосконалення поточної асортиментної політики.

У подальших дослідженнях варто зупинитися на перевагах споживачів щодо інноваційних виробів хліба, таких як низькокалорійний, із вітамінними та мінеральними домішками, діабетичний. Категорія споживачів, які цікавляться такими виробами, поступово зростає, тому виробникам для розроблення технологічних та маркетингових стратегій варто знати їхню думку.

Список літератури:

1. Азгальдов Г.Г. Квалиметрия для всех: учеб. пособ. Москва, 2012. 165 с.
2. Сіднева Ж.К. Системи менеджменту на базі стандартів у харчовій промисловості. *Агропромисловий комплекс України: сучасний стан та проблеми розвитку*; за ред. д.е.н., проф. Ю.О. Нестерчук. Умань, 2017. С. 147–152.
3. Заїнчковський А.О. Управління якістю продукції: поняття та функції. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. № 2. С. 128–133.
4. Мостова Л.М., Клусович Т.В. Управління якістю та безпечністю при виробництві кисломолочного сиру оздоровчого призначення. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2015. № 10(74). С. 50–57.
5. Кутах К.М. Впровадження системи управління якістю продукції на підприємствах. *Технологический аудит и резервы производства*. 2014. Т. 1. № 5(15). С. 24–26.
6. Удосконалення виробництва та дослідження якості хлібобулочних виробів, збагачених на йод / М.П. Головка, В.В. Полупан, М.П. Бакіров, І.І. Колодій. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 3(23). С. 26–9.
7. Навольська Н.В. Дослідження ринку хліба і хлібобулочних виробів в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 438–441.
8. Ралко О.С. Дослідження ринку хліба та хлібобулочних виробів України. *Проблеми науки*. 2012. № 8. С. 39–44.
9. Костецька Н.І. Ринок хліба і хлібобулочних виробів України: стан і перспективи розвитку. *Галицький економічний вісник*. 2015. Т. 48. № 1. С. 26–31.
10. Завертаний Д.В. Сучасний стан та перспективи розвитку хлібопекарської галузі України. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2015. Т. 14. Вип. 2. С. 194–203.
11. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.01.2019).

Шарко М.В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Херсонський національний технічний університет

Мєшкова-Кравченко Н.В., старший викладач
кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Херсонський національний технічний університет

Латкіна С.А., старший викладач
кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Херсонський національний технічний університет

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Шарко М.В., Мєшкова-Кравченко Н.В., Латкіна С.А. Соціальні аспекти діяльності підприємства. У статті окреслено значимість соціальної діяльності підприємства для забезпечення соціально-економічного розвитку підприємства. Соціально орієнтована діяльність підприємства повинна сприяти створенню мотиваційної системи розвитку персоналу та ефективній реалізації його потенціалу. Розглянуто доцільність дуальної системи освіти. Вказано на роль бізнесу у формуванні соціально сприятливого зовнішнього середовища. Визначено, що підприємство повинно забезпечувати соціальну безпеку окремого працівника, його оточення як на місцевому рівні, так і на рівні держави.

Ключові слова: соціальна діяльність, розвиток, трудовий потенціал, компетенції, час, мотивація, соціальна відповідальність.

Шарко М.В., Мєшкова-Кравченко Н.В., Латкіна С.А. Социальные аспекты деятельности предприятия. В статье очерчена значимость социальной деятельности предприятия для обеспечения социально-экономического развития предприятия. Социально ориентированная деятельность предприятия должна содействовать созданию мотивационной системы развития персонала и эффективной реализации его потенциала. Рассмотрена целесообразность дуальной системы образования. Определена роль бизнеса в формировании социально благоприятной внешней среды. Определено, что предприятие должно обеспечивать социальную безопасность отдельного работника, его окружения как на местном уровне, так и на уровне государства.

Ключевые слова: социальная деятельность, развитие, трудовой потенциал, компетенции, время, мотивация, социальная ответственность.

Sharko M.V., Mieshkova-Kravchenko N.V., Latkina S.A. Social aspects of enterprise activity. The article outlines the importance of the enterprise social activity to ensure the socio-economic development of the enterprise. The socially-oriented activity of the enterprise should facilitate the creation of a motivational system for the personnel development and the effective realization of their potential. The expediency of dual education system is considered. It is indicated on the role of business in the formation of a socially favorable external environment. It is determined that an enterprise should ensure the social security of an individual employee, his environment, both at the local level and at the state level.

Key words: social activity, development, labor potential, competence, time, motivation, social responsibility.

Постановка проблеми. Успішність функціонування підприємства в умовах динамічних змін пов'язана з можливістю ефективного використання потенціалу підприємства та адаптації до зовнішнього середовища. Саме трудовий потенціал підприємства вважається ключовим чинником конкурентних переваг підприємства. При цьому формування трудового потенціалу підприємства пов'язане з рівнем виконання підприємством соціальних функцій як у внутрішньому так й у зовнішньому середовищі. Підприємство як соціально-економічна система повинно узгодити економічні та соціальні цілі своєї діяльності та бути соціально відповідальним перед суспільством. Відповідно, актуальним постає

питання розгляду кожним підприємством саме соціального складника його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальна функція підприємства є предметом розгляду науковців. Частіше за все зазначена проблематика висвітлюється в напрямі соціальної відповідальності. Є.В. Сірий досліджує теоретичний аспект соціальної відповідальності підприємництва як систему відносин, заснованих на комплексі зобов'язань перед суспільством і державою [1]. Окресленню соціологічної дефініції соціальної відповідальності бізнесу присвячено дослідження В.М. Пічи [2]. Вивченню проблеми соціальної відповідальності у вітчизняних і закордонних дослідженнях присвячено

публікації С.І. Бай, І.А. Римар [3]. Сутність соціальних принципів управління підприємницькою діяльністю та їх практичне застосування для підвищення соціальної відповідальності бізнесу розглянуто в дослідженнях Б.А. Засадного [4]. О.В. Макара [5] розглядає проблеми та механізми становлення соціально орієнтованої підприємницької діяльності на основі корпоративного управління.

Проте найчастіше публікації присвячені теоретичним підходам до вивчення соціальних аспектів діяльності підприємства. Враховуючи актуальність зазначеної проблеми, виникає необхідність у подальшому дослідженні особливостей соціальної діяльності вітчизняних підприємств.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути актуальні соціальні напрями діяльності вітчизняних підприємств, реалізація яких забезпечить соціально-економічний розвиток підприємств у сучасних умовах.

Виклад основних результатів. Частіше за все, коли йдеться про розвиток підприємства, мають на увазі саме соціально-економічний розвиток. При цьому акцент усе більше переміщується саме на соціальні аспекти. Соціально-економічний розвиток підприємства пов'язаний із ситуацією, що склалася у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства. Сучасні умови господарювання посилюють вимоги щодо персоналу підприємства, від здібностей та сумлінності якого залежать поточні результати його діяльності та можливості його стабільного розвитку. На кожному підприємстві повинна бути розроблена обґрунтована система заходів, спрямованих на вдосконалення соціальної структури персоналу, поліпшення умов праці, побуту, соціально-культурного обслуговування підвищення трудової активності.

Встановлення необхідних співвідношень різних категорій працівників за статтю і віком дає змогу забезпечити потреби підприємства у кадрах, враховуючи як сформований трудовий потенціал підприємства, так і ситуацію на ринку праці. Характер і зміст праці, що невинно змінюється за умови динамічних змін в економіці, потребують адекватних змін професійно-кваліфікаційної структури персоналу. Трудовий потенціал підприємства являє собою сукупну кваліфікацію та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також досягнення підприємства в ефективній організації праці та розвитку персоналу. Кваліфікаційний потенціал окремого працівника визначається обсягом, глибиною і різнобічністю загальних і спеціальних знань, трудовими навичками й умінями, що зумовлюють здатність працівника до праці визначеного змісту і складності [5].

Загально визначеними показниками трудового потенціалу підприємства є частка фахівців із вищою і середньою освітою у загальній чисельності працюючих, витрати на підвищення кваліфікації персоналу. Враховуючи необхідність інноваційної спрямованості діяльності підприємств, слід оцінювати трудовий потенціал також за такими показниками,

як: частка науково-дослідного персоналу по відношенню до всього персоналу організації, досвід роботи в інноваційній сфері персоналу та результативність інноваційної діяльності (кількість запропонованих та реалізованих ідей, рівень новизни інновацій, кількість зареєстрованих патентів, проданих ліцензій тощо).

На думку вчених та практиків, сьогодні актуальним є визначення саме якісних характеристик кваліфікаційного рівня трудового потенціалу підприємства. Не завжди випускники освітніх закладів, навіть із високим рівнем оцінок, відповідають професійним компетентностям, затребуваним на ринку праці. Загально визнано, що якісно виконана робота робітника не має сенсу, якщо виготовлена ним продукція не знайде свого споживача. Відповідно, зростає значимість набутих компетенцій саме управлінням. Доведено, що для мінімізації можливих негативних наслідків необґрунтованого прийняття рішень менеджери підприємства повинні мати якісний рівень теоретичної та практичної підготовки й постійно оновлювати знання, що дають змогу визначати оптимальні партії виробництва кожного виду продукції, а також порівнювати отримані результати з прогнозованими й вибирати найоптимальніший та менш ризикований варіант виробництва [6, с. 150].

Ураховуючи вимоги часу, доцільно розглядати можливість впровадження дуальної системи освіти. Дуальність передбачає узгоджену взаємодію освітньої та виробничої сфер із підготовки кваліфікованих кадрів певного профілю в рамках організаційно-відмінних форм навчання. Основне завдання дуальної форми навчання – підвищити якість підготовки фахівців з урахуванням вимог роботодавців, що передбачає поєднання навчання та трудової діяльності здобувачами освіти. Реалізація дуальної системи навчання можлива за умови співпраці політиків, бізнесу, освітніх закладів, соціальних партнерів та дає змогу за результатами здійснення стейкхолдерами моніторингу якості освіти оновлювати освітні стандарти на основі компетентнісного підходу.

В Україні впродовж 2015–2017 рр. здійснювався експеримент з організації освітньо-виробничого процесу з елементами дуальної форми навчання у закладах професійно-технічної освіти, що дав позитивні результати, зокрема набуття здобувачами професійних компетенцій для успішного працевлаштування. У Херсонській області в 2017 р. здійснювали пілотний проект із запровадження елементів дуальної системи освіти на ТОВ «НВП «Херсонський машинобудівний завод»». Спочатку для залучення кваліфікованих робітників на підприємство у цій програмі були задіяні три освітні заклади: Каховський державний агротехнічний коледж, Херсонський політехнічний коледж, Херсонський професійний суднобудівний ліцей, пізніше до проекту долучився Херсонський національний технічний університет для співпраці у підготовці фахівців із

Таблиця 1

Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів [8]

Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн.	2016 р.		2017 р.	
	Україна	Херсонська область	Україна	Херсонська область
до 1920,0	18,4	29,4	6,9	11,5
1920,1–2280,0	16,0	16,7	7,7	10,4
2280,1–2640,0	16,4	9,8	11,0	15,6
2640,1–3000,0	13,6	11,9	11,0	8,1
3000,1–3360,0	10,0	9,8	10,7	7,5
3360,1–3720,0	7,9	7,8	10,8	14,8
3720,1–4080,0	17,7	14,6	9,3	10,6
4080,1–4440,0			6,3	4,7
4440,1–4800,0			6,4	4,1
4800,1–5160,0			5,1	4,4
понад 5160,0			14,8	8,3

вищою освітою, набуті компетентності та сформовані результати навчання яких дадуть їм змогу бути конкурентоспроможними на сучасному ринку праці. Саме тому необхідно сприяти подальшому розвитку дуальної освіти та прискорити запровадження її елементів на всіх рівнях підготовки фахівців в Україні.

Традиційно вирішення питання поліпшення умов праці пов'язане з конкретними заходами щодо вдосконалення санітарно-гігієнічних умов праці (зниження рівня шуму, вібрації, запиленості та загазованості повітря тощо) та заходами, що підвищують безпеку праці, усувають виробничий травматизм.

Не менш важливим є розроблення заходів для збереження належної працездатності протягом тривалого часу і запобігання швидкій стомлюваності. Багато сучасних наукових досліджень пов'язано саме з управлінням часовим ресурсом, плануванням часу. Оптимізація часового навантаження та визначення його граничної межі для працівників підприємства за одночасного забезпечення виконання норм із виробництва продукції в розрахунок на одну годину дасть змогу не лише знизити рівень травматизму (соціальний ефект), браку та відходів під час виготовлення продукції (економічний ефект), а й сприятиме отриманню більшої задоволеності від виконаної роботи, нормалізації психологічного клімату в колективі, що, як наслідок, може призвести до зростання рівня продуктивності праці [7, с. 52].

Ефективній реалізації трудового потенціалу підприємства сприяють належні умови проживання, побуту і соціально-культурного обслуговування працівників та їхніх сімей. Забезпечення соціальних потреб працівників здійснюється сукупністю певних підрозділів соціальної інфраструктури підприємства, до складу яких можуть входити заклади харчування, охорони здоров'я, освіти, культури, відпочинку та оздоровлення, спортивні заклади.

Створення та утримання необхідної сукупності об'єктів соціальної інфраструктури кожним підприємством потребують чималих коштів. Відповідно,

потрібно визначати доцільність співпраці на місцевому чи регіональному рівні з іншими підприємствами, установами для створення належних умов життєдіяльності працівників підприємства та їхніх сімей. Соціально орієнтована діяльність підприємства має сприяти створенню мотиваційної системи розвитку працівників, формуванню у них потреб, інтересів до посилення трудової та творчої активності, зокрема тих, що забезпечують інноваційний розвиток підприємства. На жаль, здебільшого основним мотиваційним елементом для працівників залишається рівень заробітної плати.

За даними Державної служби статистики України та Головного управління статистики у Херсонській області, рівень доходів населення зростає. Слід зазначити, що інформація по Україні надана без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Частка населення, доходи якого нижче прожиткового мінімуму, зменшується. Проте частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму, у 2017 р. в Україні становить 34,9%, а в Херсонській області – 45%.

Середньорічний розмір прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу на місяць, грн.) у 2016 р. становив 1 388,1 грн., у 2017 р. – 1 603,7 грн.; фактичний у 2016 р. – 1 603,7 грн., у 2017 р. – 2 941,5 грн. Однак результати проведених досліджень [7, с. 51] свідчать, що задоволеність навіть від суттєвого зростання заробітної плати в середньому триває близько вісьмох місяців. Як правило, за вказаний проміжок часу людина задовольняє раніше сформовані потреби в певних продуктах харчування, послугах більш високого рівня якості, і для неї головнішим завданням стає пошук вільного часу для саморозвитку та релаксації. Також, на думку деяких дослідників [9, с. 80], гнучкий робочий

Диференціація життєвого рівня населення [8]

	2016 р.		2017 р.	
	Україна	Херсонська область	Україна	Херсонська область
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму:				
млн. осіб	1,5	0,0528	0,9	0,0346
у відсотках до загальної чисельності населення	3,8	5,0	2,4	3,3
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму:				
млн. осіб	19,8	0,5908	13,5	0,4717
у відсотках до загальної чисельності населення	51,1	55,9	34,9	45,0
3720,1–4080,0	17,7	14,6	9,3	10,6
4080,1–4440,0			6,3	4,7
4440,1–4800,0			6,4	4,1
4800,1–5160,0			5,1	4,4
понад 5160,0			14,8	8,3

графік, мобільність, творчий характер праці і порівняна незалежність працівників із відсутністю прив'язки до робочого місця тощо стають важливішими для людей, аніж рівень отриманого ними доходу.

На думку О. Євтушевської [10, с. 16], не треба перетворювати працівника на виробничий гвинтик, який ніколи не розлучається з режимом дня і болісно реагує на кожне порушення своїх планів. І в цьому аспекті актуальним є вже згадуване раніше управління часом, яке останнім часом трактується як тайм-менеджмент. Тайм-менеджмент – це не просто сукупність практичних рекомендацій щодо управління часом, це вияв світогляду сучасної людини, для якої планування часу стає засобом для досягнення успіху та перемоги в конкурентній боротьбі. Його перевагами, зокрема, можна вважати: можливість визначати пріоритети під час виконання всіх видів робіт, раціонально використовувати свій час; розвивати в собі більш гнучке та спокійне ставлення до змін за рахунок оперативного корегування плану дій [11, с. 199]. Завдання тайм-менеджменту полягає не тільки в тому, щоб вчасно реалізувати всі плани, а щоб, оцінивши цілі і реальні можливості, усвідомлено вибирати, на що витратити дорогоцінний ресурс – час. Внутрішню соціальну політику підприємства слід розглядати як мотиваційний механізм, який спонукає працівників до високопродуктивної праці, що забезпечить відповідний рівень життєдіяльності, а також напрям формування відповідної організаційної культури, що забезпечить прагнення до самореалізації та самовдосконалення окремих працівників. Сьогодення вимагає по-новому розглядати роль бізнесу в соціальній сфері загалом, адже держава поки що не може виконати всі послуги в повному обсязі, таким чином, зростає соціальна відповідальність підприємств.

Суспільство спонукає підприємства до поліпшення соціальної діяльності. Слід зазначити, що

споживачі стають більш лояльними до підприємств, результативність соціальної діяльності яких значима для оточення, тобто надають перевагу товарам саме цього підприємства. За умов конкуренції на ринку в боротьбі за залучення професіоналів роботодавці намагаються поліпшувати умови для працівників, і, таким чином, переплітається економічна і соціальна діяльність підприємства.

Інакше кажучи, якщо сформулювати загальне визначення, то соціально орієнтована підприємницька діяльність здійснює свою діяльність так, щоб відповідати очікуванням суспільства, які пов'язані з дотриманням етичних, правових, благодійних, природоохоронних, комерційних і суспільних принципів, або навіть перевершувати ці очікування [12, с. 167].

Історично благодійність як вкладення коштів бізнесу у вирішення соціальних проблем суспільства зазвичай здійснювалася тільки під тиском закону, громадськості. Нині провідні підприємства виходять за традиційні межі благодійності і меценатства – грошової або товарної допомоги. Новими формами соціальної діяльності є: створення грантового фонду, іменні стипендії, фандрайзинг (залучення коштів інших благодійників для спільних соціальних проєктів), безкоштовне надання послуг співробітниками підприємства благодійним фондам і громадським організаціям. Усе частіше підприємства не обмежуються підтримкою разових заходів, а здійснюють соціальні інвестиції у проєкти, які можуть окупитися та (або) забезпечать суттєве зростання репутації. Відслідковується взаємовплив соціальної діяльності окремого підприємства та соціального розвитку суспільства. Загалом соціальна діяльність підприємства повинна забезпечувати соціальну безпеку окремого працівника, членів його сімей, його оточення як на місцевому і регіональному рівнях, так і загалом на рівні держави.

Висновки. Соціальна діяльність підприємства стає пріоритетною для підприємств, які хочуть стабільно розвиватися. Економічна і соціальна діяльність підприємства є взаємопов'язаними складниками процесу забезпечення успішного функціонування підприємства та його соціально-економічного розвитку. Внутрішні аспекти соціальної діяльності пов'язані з формуванням, розвитком та ефективним використанням трудового потенціалу підприємства. Актуальним є визначення саме якісних характеристик кваліфікаційного рівня працівників та впровадження нових форм освіти, зокрема дуальної, для формування професійних компетентностей затребуваних для успішної діяльності підприємства. Належні умови праці, оптимізація часового

навантаження створюють сприятливі умови для як отримання економічного ефекту, так і соціального. Досить часто саме можливість управління часом спонукає працівників до високопродуктивної праці, самореалізації та самовдосконалення. Слід зазначити, що соціальні функції підприємства пов'язані із соціальним розвитком суспільства, тому сучасні підприємства об'єктивно мусять спрямовувати певну частину своїх зусиль і ресурсів на вирішення як внутрішніх, так і зовнішніх проблем соціального характеру. Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі пов'язані з оцінкою якісних характеристик трудового потенціалу підприємства та визначенням заходів соціального спрямування, що дадуть змогу забезпечити стабільний розвиток підприємства.

Список літератури:

1. Сірий Є.В. Соціальна відповідальність бізнесу у палітрі концептуальних інтерпретацій. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2013. Вип. 19. С. 59-70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apspp_2013_19_11 (дата звернення: 19.12.2018).
2. Піча В.М., Мишковська О.П. Соціальна відповідальність бізнесу як феномен суспільного буття. *Global world*. 2015. Vol. I(1). P. 69-73. URL: https://eprints.oa.edu.ua/6004/1/Global_world_1_2005-69-73.pdf (дата звернення: 19.12.2018).
3. Бай С.І. Соціальна функція підприємства. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2011. Вип. 7(2). С. 11-15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7%282%29_4 (дата звернення: 19.12.2018).
4. Засадний Б.А. Соціальні принципи в управлінні підприємницькою діяльністю. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2016. Вип. 1. С. 148-154. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2016_1_26 (дата звернення: 19.12.2018).
5. Білецька К.В. Трудовий потенціал як чинник активізації інноваційних процесів. *Ефективна економіка*. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2932> (дата звернення: 19.12.2018).
6. Макаренко С.М., Абеляєва Т.А., Казаков Т.С., Олійник Н.М. Визначення професійних компетентностей фахівців як складової формування оптимальної стратегії розвитку трудових ресурсів. *Економічний простір*. 2017. № 127. С. 62-67.
7. Макаренко С.М., Олійник Н.М., Лущик К.І. Визначення оптимального виробничого навантаження як основи підвищення продуктивності праці працівників підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. Вип. 26. Ч. 2. С. 51-54.
8. Демографічна та соціальна статистика / Доходи та умови життя / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 16.12.2018).
9. Грімов О.О. Основні характеристики фрілансу як нестандартної форми зайнятості. *Економічний часопис – XXI*. 2016. № 157. С. 79-81. URL: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.v157-0024>. (дата звернення: 18.12.2018).
10. Євтушевська О. Тайм-менеджмент як вияв світогляду сучасної людини. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка*. 2017. № 3(192). С. 15-18.
11. Майсюра О.М. Про ефективність використання особистого часу (до питання тайм-менеджменту). *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 2(104). С. 196-200.
12. Макара О.В. Соціально-орієнтована підприємницька діяльність на основі корпоративного управління. *Економічний простір*. 2017. № 127. С. 162-171.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14:658

Богдан Н.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківський національний університет імені О.М. Бекетова

Писаревський М.І., к.е.н.,
старший викладач кафедри туристичного
бізнесу та країнознавства
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ ЯК ПРІОРИТЕТ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ РЕГІОНУ

Богдан Н.М., Писаревський М.І. Розвиток внутрішнього туризму як пріоритет економічних інтересів регіону. У статті висвітлено місце та роль внутрішнього туризму в системі економічних інтересів регіону. Визначено основні показники економічних інтересів регіону та основні показники економічних інтересів туристської галузі. Встановлено перехресні взаємозв'язки між основними показниками економічних інтересів регіону та основними показниками економічних інтересів туристської галузі та виявлено спільні та відмінні інтереси. Обґрунтовано необхідність розвитку внутрішнього туризму як пріоритету розвитку регіону в контексті створення мультиплікативного ефекту від розвитку внутрішнього туризму.

Ключові слова: туризм, економічні інтереси, внутрішній туризм, мультиплікативний ефект, показники економічних інтересів.

Богдан Н.Н., Писаревский М.И. Развитие внутреннего туризма как приоритет экономических интересов региона. В статье освещены место и роль туризма в системе экономических интересов региона. Определены основные показатели экономических интересов региона и основные показатели экономических интересов туристической отрасли. Установлены перекрестные взаимосвязи между основными показателями экономических интересов региона и основными показателями экономических интересов туристической отрасли и выявлены общие и отличительные интересы. Обоснована необходимость развития внутреннего туризма как приоритета развития региона в контексте создания мультипликативного эффекта от развития внутреннего туризма.

Ключевые слова: туризм, экономические интересы, внутренний туризм, мультипликативный эффект, показатели экономических интересов.

Bogdan N.M., Pisarevsky M.I. Development of domestic tourism as a priority of economic interests of the region. The article highlights the place and role of domestic tourism in the system of economic interests of the region. The basic indices of economic interests of the region and the main indicators of the economic interests of the tourism industry are determined. Cross-linkages between the main indicators of the economic interests of the region and the main indicators of the economic interests of the tourist industry were established and common and distinctive interests were identified. The necessity of development of domestic tourism as the priority of development of the region in the context of creation of multiplicative effect from development of internal tourism is substantiated.

Key words: tourism, economic interests, domestic tourism, multiplicative effect, indicators of economic interests.

Постановка проблеми. У процесі дослідження системи економічних інтересів на регіональному рівні варто відзначити, що навіть поверхневий погляд на переплетення групових економічних інтересів дає вельми складну і суперечливу картину.

Реалізація економічних інтересів є суб'єктивно-об'єктивним процесом цілеспрямованої господарської діяльності, завдяки якому суб'єкт – носій

економічних інтересів прагне підвищити свою соціально-економічну цінність. Регіональна соціально-економічна система являє собою складне багатоструктурне утворення, що об'єднує величезну кількість економічних інтересів, які знаходяться у постійній взаємодії.

Туризм є одним із секторів економіки, що найбільш динамічно розвиваються, що зумовлює

постійне розширення сфери його впливу на економіку окремих країн, регіонів та міст.

В економіці окремих територій (країн, регіонів та міст) туризм виконує низку функцій: є джерелом валютних надходжень для країн і засобом для забезпечення зайнятості; розширює вкладення у платіжний баланс і ВВП країни; сприяє диверсифікації економіки, створюючи галузі, які обслуговують сферу туризму; зі зростанням зайнятості у сфері туризму збільшуються доходи населення і підвищується рівень добробуту нації.

З огляду на виокремлені функції, варто підкреслити, що туризм належить до найбільш ефективних індустріальних комплексів, якими не варто нехтувати, особливо під час розв'язання проблем виходу економіки з кризи за рахунок її структурної перебудови. Вплив туризму на економічний розвиток виявляється у підвищенні ділової активності й розширенні виробництва товарів і послуг у результаті збільшення платоспроможного попиту за рахунок туристів та екскурсантів. Тому проблематика вивчення впливу туристської галузі на економічну систему регіону має особливу актуальність у складних умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченню туризму та його впливу на розвиток територій та міст присвячено роботи вітчизняних авторів: О.О. Бейдика, В.Ф. Киф'як [1], О.О. Любіцевої [2], О.Ю. Малиновської, Т.І. Ткаченко [3], Н.В. Чорненької, і закордонних авторів: І.М. Балабанова, Ю.О. Веденіна [4], І.В. Зоріна [5], Н.І. Кабушкіна [6], В.О. Квартальнова [7], Ф. Котлера [8], К. Купера, Д.В. Севастьянова [9], Д. Флетчера, Д. Гільберта, С. Ванхілла, Н. Лейпера та ін.

Питання розвитку туризму в регіонах та містах розглядалися в роботах Ю.О. Веденіна [4], М.С. Мироненка [10], І.І. Пиріжника [11], В.С. Преображенського, І.Т. Твердохлебова, П.Г. Царфіса [12] й ін.

Однак, незважаючи на значний обсяг наукових доробок із питань розвитку туризму, недостатньо висвітленими залишаються питання щодо взаємозв'язку розвитку туристської галузі та територій. З огляду на це, вважаємо доцільним проведення поглиблених досліджень щодо визначення місця туристської галузі в системі розвитку регіону.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічних аспектів розвитку туристської галузі в системі економічних інтересів регіону, визначення основних показників економічних інтересів та виявлення точок їх перетину в контексті регіонального розвитку.

Виклад основних результатів. Процеси, що відбуваються в економіці регіонів та міст, здійснюють безпосередній або опосередкований вплив на розвиток туризму. Тобто функціонування туристської сфери не тільки здійснює вплив на соціально-економічні процеси, що відбуваються на регіональному рівні, а й рівень її розвитку та особливості функціо-

нування залежать від рівня соціально-економічного розвитку регіону. При цьому інтереси туристської галузі та інтереси регіону знаходяться в постійній динамічній взаємодії.

Розвиваючи наукову думку щодо дослідження економічних інтересів туристської галузі, зазначимо, що в теоретичному форматі класичної моделі ринку споживачі прагнуть реалізувати інтерес у придбанні якісних благ за мінімальною ціною, тоді як виробники мають протилежний інтерес – реалізувати свій продукт (ресурси) за максимально можливою ціною.

Якщо говорити про туристську галузь, то тут також існують суперечності в інтересах, але вони не є постійними. Їх інтереси виявляються в найбільш узгодженій формі і в більшій частині співпадають з інтересами регіону, коли йдеться про зростання доходів працівників, про отримання в користування ресурсів. Це практично єдиний приклад досить органічного збігу інтересів даної зв'язки «регіон – галузь». Звісно, у кожній галузі свій інтерес. Повертаючись до інтересів регіону, необхідно відзначити наявність так званих «власних» економічних інтересів. Бюрократична машина влади володіє властивістю відтворювати себе, працювати перш за все для досягнення своїх інтересів, але все-таки ці інтереси мають підлеглий характер, що надає лише деякий вплив на співвідношення групових регіональних економічних інтересів. Напрямок групових економічних інтересів не є постійним і може змінюватися від практично повного збігу до різноспрямованості [1].

Функціонування туристичної індустрії у регіоні сприяє:

- притоку грошових коштів за рахунок продажу туристичних путівок та супутніх послуг;
- розвитку продуктивних сил районів, де є туристичні ресурси;
- використанню таких природних ресурсів, які не використовуються в іншій господарській діяльності;
- розширенню сфери прикладання праці та забезпеченню підвищеної зайнятості населення;
- пропорційнішому використанню трудових ресурсів;
- наближенню споживача до продуктів споживання та зменшенню транспортних витрат;
- інвестиційній діяльності завдяки вищій рентабельності туризму, ніж інших сфер економіки;
- супутньому ефекту від зменшення захворюваності та підвищення працездатності і, як наслідок, підвищенню продуктивності праці [5].

Про доцільність інвестування туристичної індустрії свідчать такі дані Кабінету Міністрів України: вкладання коштів у гірничу промисловість дає змогу отримати зростання обсягів продукції через 180 днів; у харчовій промисловості позитивних зрушень можна очікувати через 30–40 днів; у машинобудуванні – через шість місяців; у літакобудуванні – через три роки; туристична сфера діяльності

дає збільшення обсягів продукції через два-три місяці після реалізації інвестиційного проекту [3]. Загальна політика реструктуризації економіки регіону повинна стимулювати інвестування об'єктів чи заходів, які підвищують привабливість туристичної території, адже інвестиції швидше окуповуються у галузях економіки, на розвиток яких потрібно менше витрат.

Становлення туристичної індустрії в регіоні стимулює природоохоронну діяльність. Притягальна сила рекреаційної території безпосередньо залежить від охорони довкілля, тобто від заходів для підтримки її наявної продуктивності та привабливості [6]. Туристична діяльність – одна з природоексплуатуючих галузей, які дуже чутливі до антропогенного забруднення довкілля. Одним із найвагоміших чинників, які визначають прибутковість туристської галузі, є чистота навколишнього природного середовища. А оскільки прибуток є основною метою будь-якої підприємницької діяльності, туристська індустрія зацікавлена у підтримці заходів із природоохоронної діяльності. Туризм може знижувати рівень захворюваності найбільш небезпечними серцево-судинними захворюваннями майже у два рази. Ненабагато менша його дія в попередженні психічних розладів. Захворювання органів дихання зменшуються майже на 40%, нервів і кістково-м'язової системи – майже на 30%, органів травлення – більше ніж на 20%. Багаторічні дослідження показують, що в перший місяць після активного відпочинку продуктивність праці зростає на 15–25%, пізніше вона знижується і через чотири-вісім місяців досягає попереднього (до відпочинку) рівня. Це означає, що середньорічний приріст продуктивності праці внаслідок активного відпочинку на природі знаходиться на рівні 3% [7].

У середньому витрати туриста в країні перебування становить 350–400 дол. США за тиждень, що має мультиплікативний ефект. Збільшення кількості туристів вимагає розширення мережі торговельного обслуговування, поліпшення якості та збільшення асортименту продукції та послуг, що водночас задовольняє й потреби місцевого населення [5] (рис. 1).

На перший погляд можна бачити протиріччя: в інтересах туристської галузі мінімізувати витрати та податки; в інтересах регіону, навпаки, – максимізувати їх. У цьому, на нашу

думку, й є основне протиріччя та неузгодженість інтересів туризму та регіону.

Варто зазначити, що не всі види туризму чинять на стан та розвиток регіону позитивний вплив. Виїзний туризм чинить, навпаки, негативний вплив на економіку регіону, оскільки сприяє відтоку фінансових ресурсів із регіону.

А вплив внутрішнього туризму на розвиток регіону можна виразити через ті види доходів і ефектів, які отримують економічні суб'єкти, населення, регіональні органи влади та місцевого самоврядування безпосередньо від туристів. До них належить прибуток туристських компаній (головне пряме джерело доходів від туризму), який може бути спрямований на здійснення інвестиційних проектів та розширення виробничо-збутової діяльності підприємств; крім того, зростають надходження до бюджетів усіх рівнів за рахунок різних платежів і зборів. Туристська індустрія включає в орбіту своєї діяльності супутні сектори: транспорт, сферу розміщення туристів, зв'язок, громадське харчування, торгівлю, банки і фінансове обслуговування, сферу розваг, музеї та інші культурні об'єкти й надає стимулюючий вплив на їх розвиток [8].

Окрім вищезазначених позитивних процесів, здійснюється опосередкований вплив на економіку регіону: мають місце ті види доходів і ефекти, які отримує економіка в результаті стимулювання загальної економічної активності, пов'язаної з витратами туристів на території [12].

Крім цього, вплив розвитку внутрішнього туризму на економіку регіону варто переоцінити, тому що він сприятиме створенню нових робочих місць, що призведе до підвищення рівня зайнятості населення, зростання його доходів і рівня життя населення регіону загалом.

Отже, розвиток внутрішнього туризму є пріоритетним економічним інтересом розвитку туристичної галузі регіону, а результати впливу розвитку внутрішнього туризму на економіку регіону збігаються з економічними інтересами регіону (рис. 2).

Однак є один основний спільний інтерес для суб'єктів – носіїв інтересів – це залучення інвестицій. При цьому ефект від вкладення інвестицій у туристську галузь може бути подвійним: перший етап – розвиток галузі, другий – мультиплікативний ефект, що здійснить значний вплив на економіку і соціальну сферу міста загалом. Туризм генерує вторинний попит на товари та послуги. Непрямий внесок туризму в економіку як міста чи регіону, так і країни у цілому проявляється в ефекті повторення витрат туристів на покупку послуг і товарів у певний час і в певному місці, тобто в «мультиплікаторі» [7].

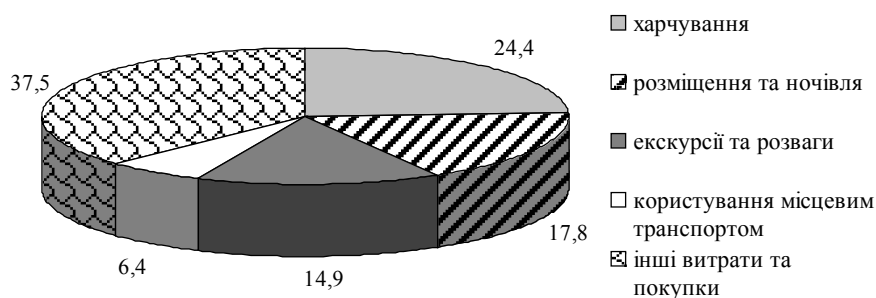


Рис. 1. Структура витрат туриста, %

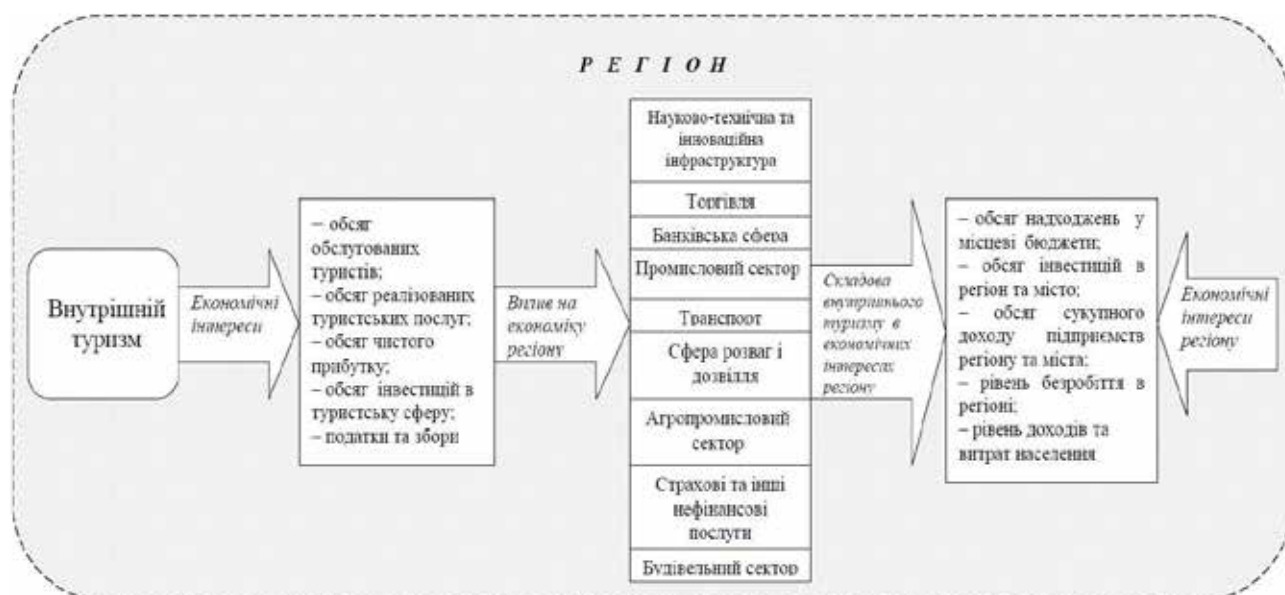


Рис. 2. Економічні інтереси внутрішнього туризму в складі економічних інтересів регіону

Мультиплікативний вплив туризму проявляється в тому, що в результаті ланцюгової реакції «витрати – доходи» дохід, отриманий від одного туриста, перевищує суму грошей, витрачених ним у місці перебування на покупку послуг і товарів. Схематично мультиплікативний ефект від розвитку внутрішнього туризму представлено на рис. 3.

Якщо докладніше розглядати економічні інтереси регіону, варто ідентифікувати їх як певні параметри, характеристики, які можна виразити через визначені показники у кількісному вимірі (табл. 1).

Сумарна оцінка реалізації економічних інтересів регіону:

$$IEI_R = \sum_{i=1}^{21} Q_i \alpha_i \quad (1)$$

де IEI_R – інтегральний показник економічних інтересів регіону;

Q_i – одиничні показники економічних інтересів регіону;

α_i – питома вага одиничних показників економічних інтересів регіону (визначається методом експертних оцінок).

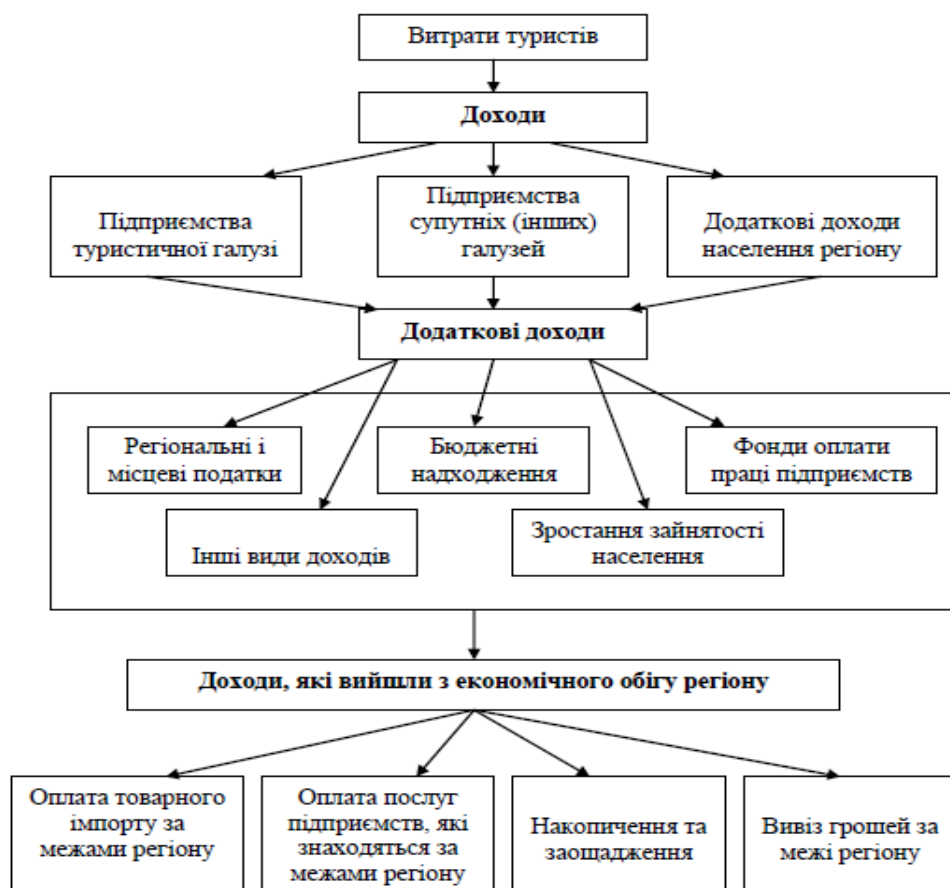


Рис. 3. Схема мультиплікативного ефекту від розвитку внутрішнього туризму

Економічні інтереси мають єдиний ключовий об'єкт – ресурси. Розподіл і перерозподіл фінансових, матеріальних, трудових, інтелектуальних, інформаційних ресурсів лежить у змісті різних групових інтересів у регіоні.

Отже, під час поглибленого дослідження зв'язків «регіон – галузь» можна дійти висновку, що напрям

Таблиця 1

Показники, що характеризують економічні інтереси регіону

Показники		
Економічні та фінансові показники	Обсяг реалізованої промислової продукції підприємствами регіону	Q_1
	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування підприємств регіону	Q_2
	Роздрібний товарооборот підприємств у середньому за місяць на 1 особу	Q_3
	Обсяг реалізованих послуг у розрахунку на 1 особу	Q_4
	Освоєно інвестицій в основний капітал на 1 особу	Q_5
	Приріст прямих іноземних інвестицій на 1 особу	Q_6
	Темп зростання (зниження) простроченої кредиторської заборгованості	Q_7
	Темп зростання (зниження) простроченої дебіторської заборгованості	Q_8
	Темп зростання (зниження) податків у місцевий бюджет	Q_9
	Загальний обсяг експорту на 1 особу	Q_{10}
Міська інфраструктура	Загальний обсяг вантажних перевезень	Q_{11}
	Загальний обсяг інноваційних витрат на новачії	Q_{12}
	Загальний обсяг пасажирських перевезень	Q_{13}
	Забезпеченість населення Інтернетом	Q_{14}
	Кількість заявок на винаходи	Q_{15}
Рівень життя населення	Введення в експлуатацію житла	Q_{16}
	Наявний дохід на 1 особу	Q_{17}
	Рівень безробіття	Q_{18}
	Заборгованість із виплати заробітної плати в середньому на 1 працівника	Q_{19}
	Рівень економічної активності населення у віці 15-70 років	Q_{20}
	Середньомісячна заробітна плата 1 працівника	Q_{21}

групових економічних інтересів не є постійним і може змінюватися від практично повного збігу до різноскерованості. У табл. 2 подано перелік показників, що характеризують економічні інтереси туристської галузі.

Сумарна оцінка реалізації економічних інтересів галузі:

$$IEI_R = \sum_{i=1}^{12} I_i \alpha_i, \quad (2)$$

де IEI_R – інтегральний показник економічних інтересів галузі;

I_i – одиничні показники економічних інтересів галузі;

α_i – питома вага одиничних показників економічних інтересів галузі (визначається методом експертних оцінок).

Виділимо об'єкти економічних інтересів цієї зв'язки. Як основні сюди можна віднести:

- розподіл інвестицій, що надходять для даної галузі;
- питання співвідношення часток результатів фінансового аспекту господарської діяльності.

Якщо розглянути економічні інтереси всіх суб'єктів, що чинять вплив на функціонування регіональної економіки у їх взаємодії, з урахуванням економічних інтересів регіону і туристської галузі, то отримаємо матрицю критеріїв взаємовпливу економічних інтересів, що представлено в табл. 3.

Отже, більшість економічних інтересів регіону, туристської галузі та її підприємств, є спільними, з чого випливає, що реалізація економічних інтересів

Таблиця 2

Показники, що характеризують економічні інтереси туристської галузі

Показники		
Економічні та фінансові показники	Обсяг реалізованої продукції підприємствами галузі	I_1
	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування підприємств галузі	I_2
	Темп зростання (зниження) простроченої кредиторської заборгованості	I_3
	Темп зростання (зниження) простроченої дебіторської заборгованості	I_4
	Темп зростання (зниження) податків у місцевий бюджет	I_5
	Загальний обсяг експорту продукції галузі	I_6
Галузева інфраструктура	Загальний обсяг перевезень	I_7
	Загальний обсяг інноваційних витрат на новачії	I_8
	Інвестиційні вкладення в галузь	I_9
Рівень життя працівників галузі	Чисельність зайнятих у галузі працівників	I_{10}
	Середньомісячна заробітна плата 1 працівника в галузі	I_{12}

Таблиця 3

Оцінювання перехресних економічних інтересів регіону і туристської галузі

Суб'єкти економічних інтересів	Критерії взаємовпливу параметрів економічних інтересів суб'єктів										
	Підприємства – суб'єкти туристської галузі					Регіон					
	К ₁ приб. та рент.	К ₂ зниж. собів. варт.	К ₃ підвищ. ринк. варт.	К ₄ фінанс. стійк. та ліквід.	К ₅ зниж. податк.	К ₆ підвищ. податк.	К ₇ збільш. місц. бюдж.	К ₈ збільш. капіт. інвест.	К ₉ збільш. зовн. та іноз. інвест.	К ₁₀ підвищ. рівня доход. насел.	К ₁₁ збільш. ВРП
Туристська галузь	X	X	X	X			X	X	X	X	X

есів туристської галузі і мета її розвитку загалом повністю лежать у контексті розвитку регіону та реалізації його економічних інтересів.

Висновки. У результаті дослідження обґрунтовано значущість внутрішнього туризму в системі економічних інтересів регіону, встановлено взаємозв'язки між показниками економічних інтересів

регіону та показниками економічних інтересів туристської галузі. З урахуванням вищезазначеного вважаємо, що необхідні подальші поглиблені дослідження щодо конкретних важелів та інструментарію регулюючого впливу на розвиток внутрішнього туризму в контексті стимулювання розвитку регіону.

Список літератури:

1. Киф'як В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці: Зелена Буковина, 2003. 312 с.
2. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). К.: Альтерпрес, 2002. 436 с.
3. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія; 2-е вид., випр. та доп. К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2009. 463 с.
4. Теория рекреалогии и рекреационной географии / Ю.А. Веденин, И.В. Зорин, В.А. Квартальнов, В.М. Кривошеев и др. М.: ИГ РАН, 1992. 328 с.
5. Туризм как вид деятельности / И.В. Зорин, Т.П. Каверина, В.А. Квартальнов. М.: Финансы и статистика, 2005. 288 с.
6. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма: учебник. Мн.: Новое знание, 2002. 409 с.
7. Квартальнов В. Менеджмент в туризме. Туризм как вид деятельности: учебник. М.: Финансы и статистика, 2010. 359 с.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1992. 736 с.
9. Севастьянов Д.В. Основы страноведения и туризма. СПб.: СПбГУ, 2003. 459 с.
10. Мироненко Н.С. Страноведение. Теория и методы. М.: Аспект Пресс, 2004. 234 с.
11. Пирожник И.И. Основы географии туризма и экскурсионного обслуживания. Минск: Университетское образование, 1985. 374 с.
12. Царфис П.Г. Рекреационная география СССР: Курортологические аспекты. М.: Мысль, 1979. 379 с.

Гобрей М.В., аспірант
Мукачівський державний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ РЕГІОНУ

Гобрей М.В. Прогнозування регіонального інвестиційного клімату регіону. Статтю присвячено дослідженню напрямів активізації інвестиційного клімату в регіоні. Виокремлено коло системних проблем, які гальмують активізацію інвестиційного потенціалу в країні та регіонах. Для прогнозування регіонального інвестиційного клімату автором застосовано методи аналізу рядів динаміки показника валового регіонального продукту, інвестицій, інших показників соціально-економічного розвитку регіону, що зумовлено потребою у формуванні моделі соціально-економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: регіон, інвестиції, інвестиційний клімат, соціально-економічний розвиток, модель.

Гобрей М.В. Прогнозирование регионального инвестиционного климата региона. Статья посвящена исследованию направлений активизации инвестиционного климата в регионе. Выделен круг системных проблем, которые тормозят активизацию инвестиционного потенциала в стране и регионах. Для прогнозирования регионального инвестиционного климата автором применены методы анализа рядов динамики показателя валового регионального продукта, инвестиций, других показателей социально-экономического развития региона, что обусловлено потребностью в формировании модели социально-экономического развития регионов.

Ключевые слова: регион, инвестиции, инвестиционный климат, социально-экономическое развитие, модель.

Hobrey M.V. Forecasting regional investment climate of the region. The article is devoted to research of directions of activation of an investment climate in the region. The range of systemic problems that impede the activation of investment potential in the country and regions is highlighted. In order to forecast the regional investment climate, the author used the methods of analyzing the dynamics of the indicator of the gross regional product, investment, and other indicators of socio-economic development of the region, due to the need for shaping the model of socio-economic development of the regions.

Key words: region, investments, investment climate, socio-economic development, model.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших завдань соціально-економічного розвитку країни є побудова сприятливого інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної привабливості регіонів. Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні та її регіонах залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать подолання кризових явищ в економіці, модернізація, відновлення стійкого зростання економічних і соціальних показників розвитку регіону, ефективність використання всіх видів ресурсів регіону. Інвестиційні ресурси обмежені, і задовольнити всю наявну потребу в них практично неможливо. Це особливо актуально в умовах кризових явищ в економіці, коли інвестори, враховуючи збільшені ризики, ретельніше оцінюють об'єкти інвестування. У зв'язку із цим регіони зі сприятливими умовами для інвестиційної діяльності отримують конкурентну перевагу і можуть легше подолати спади в економіці.

Політика підвищення інвестиційної привабливості регіонів широко обговорюється на державному та регіональному рівнях, а напрями соціально-економічного розвитку та поліпшення інвестиційного клімату регіонів відображені в низці стратегічних доку-

ментів, державних програмах та нормативних актах. Існує низка методик, які по-різному оцінюють інвестиційний клімат у регіоні. У зв'язку із цим актуальним залишається вирішення проблем оцінки і прогнозування регіонального інвестиційного клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальне дослідження інвестування проведено в праці відомого економіста А. Дука [4]. Проблемам інвестиційного клімату присвячено наукові праці таких науковців, як О. Гаврилюк, С. Гуткевич, І. Крупка, А. Яблонська [10] та ін. Методологічні засади статистичного оцінювання інвестиційної привабливості країни (регіону) стали об'єктом дослідження Г. Корепанова [6], О. Лебідь [7], Д. Лук'яненка [8].

Проте сучасні умови вимагають нових підходів до прогнозування інвестиційного клімату регіонів.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналітичному дослідженні інвестиційного клімату, його прогнозуванні на основі соціально-економічного розвитку регіону.

Виклад основних результатів. Інвестиції – важлива економічна категорія, яка відіграє значиму роль на всіх рівнях – від підприємств до регіонів і країни у цілому. Інвестиції в найближчі роки повинні стати каталізатором зростання економіки країни.

Зокрема, за десять років (2008–2017 рр.) у Закарпатську область залучено 328,4 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) (рис. 1).

Проаналізувавши отримані з офіційних джерел [1; 3] дані, можна помітити, що в міру поглиблення кризи в 2009 р. спостерігається значне зниження іноземних інвестицій як в Україні у цілому (на 56%), так і в Закарпатській області (на 64%), величина яких в області в 2010–2011 рр. не досягала докризового рівня 2009 р. За даними [5], в економіку Закарпатської області найбільше іноземних інвестицій надійшло за підсумками 2013 р. – 65,1 млн. дол. США, що вдвічі більше показника 2011 р. У 2014 р. прямі іноземні інвестиції скоротилися на 70% і становили 19,7 млн. дол. США, що пов'язано передусім з ускладненням політичної ситуації в країні. У 2017 р. отримано прямих іноземних інвестицій на рівні 2014 р.

Головною теоретичною проблемою є відсутність чіткої грані між інвестиційним кліматом та інвестиційною привабливістю. Існує чимало трактувань цих понять українськими та зарубіжними авторами. Більшість науковців говорять про інвестиційний клімат як про систему чинників чи умов, що є визначальними у прийнятті інвестором рішення [2; 9]. Найчастіше згадуються в сукупності такі чинники, як політичні, економічні умови, соціальна ситуація в регіоні.

Одним із найважливіших макроекономічних показників, який характеризує рівень розвитку регіону, є валовий регіональний продукт (ВРП), за яким протягом періоду з 2008 по 2017 р. спостерігалася позитивна динаміка цього показника не лише в Україні взагалі, а й у Закарпатській області зокрема та відбулося значне збільшення ВРП за 10 років (рис. 2).

У цілому можна сказати, що за період із 2008 по 2017 р. ВРП в Україні збільшився на 157,9% (з 948 056 млн. грн. до 2 445 001 млн. грн.), а в Закарпатській області майже в 2,5 рази – з 13 208 млн. грн. до 32 196 млн. грн.

Вирішення проблеми релевантного відображення соціально-економічного стану регіону можливе за рахунок використання багатовимірної класифікації, у рамках якої повинен ураховуватися різний рівень економічного і соціального розвитку регіону. У рамках багатовимірної класифікації запропоновано використовувати такі показники, як: валовий регіональний продукт; обсяг промислової продукції;

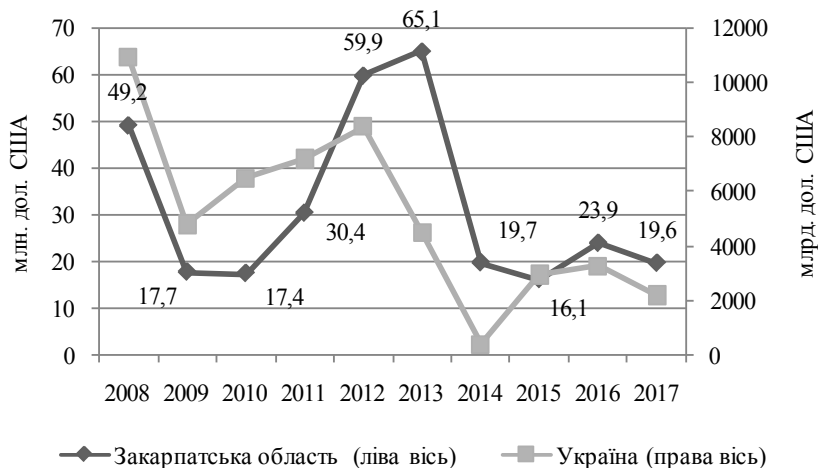


Рис. 1. Динаміка залучення прямих іноземних інвестицій в Україну та Закарпатську область за 2008–2017 рр. (млн. дол. США) [1; 3]

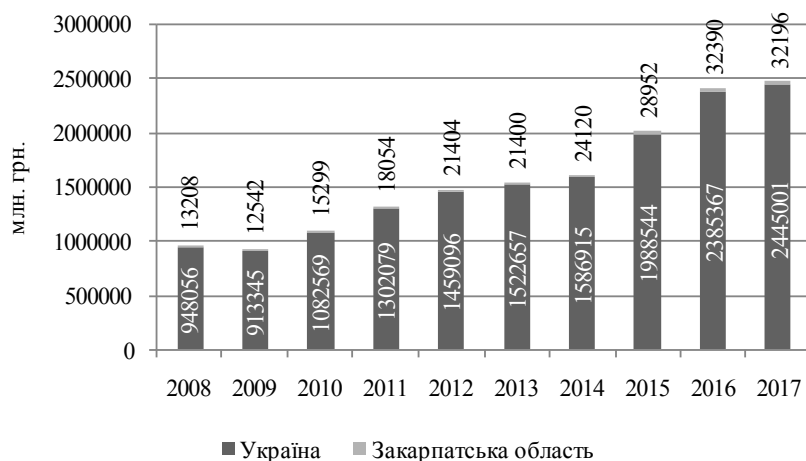


Рис. 2. Динаміка валового регіонального продукту (ВРП) України та Закарпатської області за 2008–2017 рр., млн. грн. [1; 3]

обсяг сільськогосподарської продукції; обсяг основних фондів; інвестиції в основний капітал; іноземні інвестиції; рівень безробіття.

Аналіз представлених показників дасть змогу не тільки визначити рівень розвитку регіону, а й виділити проблемні сфери і можливості для регіональних інвестицій.

Для визначення можливої динаміки на практиці використовують різні методи прогнозування, на основі яких визначають точки зростання економіки і перспективи розвитку окремих її сфер, або навпаки – виявляють проблеми, що вимагають якнайшвидшого вирішення. Значимість прогнозування як інструменту для короткострокового визначення можливої динаміки досліджуваних показників роблять актуальними аналіз і обґрунтування методів прогнозування, що застосовуються в сучасних умовах. Також важливі, на нашу думку, визначення та усунення наявних недоліків на основі пропозиції найбільш перспективних із погляду надійності й точності статистичних методів прогнозування.

Проведений порівняльний аналіз методичних підходів показав, що вони мають подвійний характер, що виражається у надто деталізованій або, навпаки, надто укрупненій оцінці. Взагалі економіко-статистичний підхід у частині дослідження тенденцій абсолютних і відносних показників розвитку регіонів є основою складання комплексних планів їх інвестиційної модернізації.

Прийнятим у рамках даного дослідження і досить поширеним напрямом економіко-статистичного підходу до оцінки інвестиційного клімату з урахуванням соціально-економічного розвитку регіонів є кореляційно-регресійний аналіз взаємозв'язків. Важливим є виявлення чинників, які найбільше впливають на показники інвестиційного клімату.

Наголосимо, що в основі застосування кореляційно-регресійного аналізу повинен лежати принцип якості відбору чинників, що входять у модель. Було приділено достатньо багато уваги дослідженню наявних класифікацій чинників впливу на інвестиційний клімат, що дало змогу виявити основні компоненти, характерні для його оцінки.

Зазвичай взаємозв'язки між соціально-економічними показниками логічно пояснити. Зростання, наприклад, рівня освіти зайнятих передбачає більш високу продуктивність й ефективність економічної діяльності, що позитивно відображається на доходах працюючих. Своєю чергою, зі зростанням середньодушових доходів збільшується тривалість життя, оскільки населення може дозволити собі більше якісних благ, що призводить до зростання обороту роздрібної торгівлі. Зростання споживання населенням якісних продовольчих товарів та лікарських засобів обґрунтовує скорочення захворюваності населення, що також призводить до збільшення тривалості життя населення. При цьому збільшення тривалості життя визначає позитивну тенденцію в динаміці рівня добробуту населення і відповідає зростанню обороту роздрібної торгівлі, заснованого, перш за все, на його споживанні, що, безперечно, можливе за зменшення індексу споживчих цін. Зростання обороту торгівлі позитивно вплине на ВРП, що, своєю чергою, може бути каталізатором успішного управління в регіоні, і, відповідно, довіра інвесторів зросте. Отже, зробимо

припущення, що зростання ВРП області буде позитивно впливати на інвестиційний клімат регіону.

З урахуванням наявних статистичних даних визначено систему результативно-факторних показників:

y – валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення, грн.;

x_1 – темп зростання чисельності населення, %;

x_2 – рівень безробіття, %;

x_3 – індекс промислового виробництва, %;

x_4 – капітальні інвестиції, млн. грн.;

x_5 – витрати на виконання наукових досліджень і розробок, млн. грн.;

x_6 – наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.;

x_7 – індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), %;

x_8 – оборот роздрібної торгівлі, тис. грн.

У таблиці представлено дані для побудови моделі множинної регресії (табл. 1).

Таким чином, інформація для побудови та оцінки багатофакторної моделі регресії містить у собі дані за період із 2008 по 2017 рр., де y_i (результативна ознака) – валовий регіональний продукт на душу населення, а x_1-x_8 (фактори) – перераховані вище показники.

Валовий регіональний продукт на душу населення як індикатор, який є невід'ємною частиною процесу сталого розвитку регіону і відображає його економічний стан, залежить від соціально-економічної стабільності суб'єкта, що визначає практичну значимість оцінки даних чинників. До переліку факторних змінних, на нашу думку, включено важливі макроекономічні показники, які дають наочне уявлення про стан справ на регіональному рівні.

Наступний етап моделювання припускає формулювання гіпотези про форму зв'язку, опис співвідношення між змінними моделі. Оскільки на результативний показник впливають кілька факторних ознак, то необхідно дослідити ступінь тісноти зв'язку результативної ознаки з кожною із зазначених незалежних ознак за винятком впливу інших факторних ознак. Для повного усунення у вихідному наборі факторів мультиколінеарності, що представляє загрозу для правильного визначення та ефективної оцінки взаємозв'язків, оскільки за її наявності між аргументами існує лінійний зв'язок, у дослідженні

Таблиця 1

Дані для побудови моделі множинної регресії (на прикладі Закарпатської області)

	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
y	10626	10081	12278	14455	17088	17044	19170	22989	25727	25469
x_1	99,4	99,5	99,6	99,6	99,7	99,7	99,6	99,7	99,6	99,4
x_2	8,8	10,3	10,5	10,4	9,8	9,4	10,3	10,8	10,2	10,5
x_3	102,6	50,7	142,9	101,8	101,4	96,9	106,1	79,7	105,9	100,3
x_4	3777,2	2429,3	2489,1	3051,9	2736,1	2645,8	2638,7	3778,4	4663,0	5623,7
x_5	14,0	16	22,4	30,1	34,1	35,4	31,4	38,8	46,4	55,2
x_6	9664,5	9764,5	12699,6	15002,4	17191,4	17929,3	17358,1	22456,7	26856,2	33281,7
x_7	115,4	111,8	108,5	103	98,8	99,7	125,7	144,0	111,7	113,9
x_8	5303,6	4915,4	5977,7	7487,0	7709,2	8077,6	9743,9	12239,4	13365,5	12196,8

проведено аналіз парних коефіцієнтів кореляції. Матриця коефіцієнтів парної кореляції, отримана за допомогою інструмента аналізу даних «Кореляція» MS Excel, представлена в табл. 2.

Вона дала змогу виявити пари лінійно пов'язаних незалежних змінних, тобто аргументів, між якими парний коефіцієнт кореляції за абсолютною величиною більше 0,7. У зв'язку з тим, що сильна корельованість факторних ознак між собою послаблює їхній вплив на результативний показник, необхідно вирішити зазначену проблему традиційним шляхом виключення з моделі одного або декількох лінійно пов'язаних ознак на основі їх апріорного економічного або статистичного аналізу.

Із взаємопов'язаних змінних чинники x_5 , x_6 , x_8 характеризуються максимальною тісністю зв'язку з валовим регіональним продуктом (y), проте коефіцієнти кореляції між ними ($>0,9$), а отже, одночасне їх включення в модель неможливе. Серед цих чинників оборот роздрібною торгівлі (x_8) з економічного погляду набуває більшої значущості, оскільки є частиною структури доданої вартості, що становить вагомую частку у валовому регіональному продукті. Отже, виключається змінна x_7 .

Проведений аналіз матриці парних коефіцієнтів кореляції визначив кінцевий перелік ознак, який буде включений у модель, і дав можливість судити про їх тісноту зв'язку з результативним показником – валовим регіональним продуктом (y): x_4 – капітальні інвестиції, млн. грн.; x_6 – наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.; x_8 – оборот роздрібною торгівлі, тис. грн.

Наступні етапи аналізу – це безпосередньо побудова регресійної моделі, що характеризує залежність валового регіонального продукту від визначених чинників та розрахунок конкретних числових значень регресії.

Таблиця «Параметри аналітичної залежності під час побудови багатофакторної моделі» (розрахована в Excel) дає змогу описати стан побудованої математичної моделі (рис. 3).

У стовпці «Коефіцієнти» представлено параметри моделі, тобто вільна змінна і коефіцієнти регресії за пояснюючих змінних. Відповідно до розрахованих даних, параметри лінійного рівняння мають

значення: $a = 2174,01$; $b_1 = -0,51$; $b_2 = 0,31$; $b_3 = 1,31$. Таким чином, модель лінійної регресії має вигляд:

$$y = 2174,01 - 0,51x_4 + 0,38x_6 + 1,31x_8$$

Коефіцієнт регресії показують: $b_1 = -0,51$ – із ростом капітальних інвестицій на 1 од. сума ВРП на душу населення зменшується в середньому на 0,51 од.; $b_2 = 0,31$ – зі змінною доходу в розрахунку на одну особу на 1 од. ВРП збільшується в середньому на 0,31 од.; $b_3 = 1,31$ – із ростом обороту роздрібною торгівлі на 1 од. ВРП на душу населення збільшується на 1,31 од.

За досліджуваними даними Р-значення для параметру a становить 0,01965, а для коефіцієнтів регресії – $b_1 = 0,132524$; $b_2 = 0,005443$; $b_3 = 0,000112$, параметри моделі визнаються статистично значущими і надійними. Перераховані параметри не матимуть нульових значень, тобто є статистично значущими і відрізняються від нуля.

Після визначення параметрів рівняння регресії оцінюємо тісноту зв'язку між ознаками за допомогою розрахунку індексу множинної кореляції, який також отримано за допомогою комп'ютерного моделювання.

Показники регресійної статистики моделі:

$R = 0,997$;

R -квадрат – 0,994;

нормований R -квадрат – 0,991.

R -індекс (коефіцієнт) кореляції показує ступінь тісноти зв'язку між результативним і факторними ознаками. У нашому разі коефіцієнт кореляції становив 0,997 та показав, що зв'язок між результативним показником та факторними показниками характеризується як високий, близький до тісного.

R -квадрат – коефіцієнт детермінації, який показує частку зміни результативного показника під впливом зміни факторних ознак. Отриманий коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,994$) показує, що зміна ВРП на 99,4% залежить від зміни зазначених факторних ознак.

Таким чином, за результатом дослідження було виявлено, що залежність ВРП на душу населення (як результативної ознаки) від капітальних інвестицій, наявного доходу у розрахунку на одну особу та обороту роздрібною торгівлі (як факторних ознак)

Таблиця 2

Матриця коефіцієнтів множинної кореляції

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8
y	1	0,166	0,416	0,057	0,715	0,948	0,953	0,350	0,988
x_1	0,166	1	0,211	0,082	-0,485	0,142	-0,021	-0,010	0,177
x_2	0,416	0,211	1	-0,049	0,121	0,405	0,405	0,410	0,453
x_3	0,057	0,082	-0,049	1	0,028	0,103	0,074	-0,244	0,036
x_4	0,715	-0,485	0,121	0,028	1	0,704	0,812	0,244	0,703
x_5	0,948	0,142	0,405	0,103	0,704	1	0,979	0,108	0,902
x_6	0,953	-0,021	0,405	0,074	0,812	0,979	1	0,207	0,914
x_7	0,350	-0,010	0,410	-0,244	0,244	0,108	0,207	1	0,442
x_8	0,988	0,177	0,453	0,036	0,703	0,902	0,914	0,442	1

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	ВИВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ								
3	Регресійна статистика								
4	Множинний R	0,99712							
5	R-квадрат	0,994248							
6	Норм. R-квадрат	0,991372							
7	Стандартна похибка	539,2354							
8	Спостереження	10							
9									
10	Дисперсійний аналіз								
11		df	SS	MS	F	Значимість F			
12	Регресія	3	3,02E+08	1,01E+08	345,7128	4,15E-07			
13	Залишок	6	1744649	290774,8					
14	Підсумок	9	3,03E+08						
15									
16		Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95,0%	Верхні 95,0%
17	Y	2174,012	688,723	3,156584	0,01965	488,7679	3859,257	488,7679	3859,257
18	x4	-0,5081	0,292025	-1,73993	0,132524	-1,22266	0,206458	-1,22266	0,206458
19	x6	0,309459	0,072996	4,239418	0,005443	0,130845	0,488072	0,130845	0,488072
20	x8	1,310021	0,147242	8,897031	0,000112	0,949731	1,67031	0,949731	1,67031

Рис. 3. Параметри аналітичної залежності при побудові багатофакторної моделі

описується таким рівнянням множинної регресії:
 $y = 2174,01 - 0,51x_4 + 0,38x_6 + 1,31x_8$.

Побудована модель є якісною і може бути використана для прогнозування майбутніх значень результативної ознаки.

Кожний складник у формуванні та розвитку інвестиційного клімату регіону відіграє певну роль, порядок їх вибудовування має умовний характер і залежить від пріоритетів інвестора. Зазначені фактори, що впливають на інвестиційний клімат, є мінімально значущими показниками. Теоретично кількість факторів може бути набагато більшою.

Висновки. Як правило, держава суттєво впливає на інвестиційний клімат шляхом створення сприятливих умов для залучення інвестицій; структурних перетворень в економіці регіону; забезпечення

цінової стабільності на ринку тощо. Для досягнення прийнятного рівня інвестиційного клімату в Закарпатській області необхідно передусім розробити план заходів інвестиційної політики регіону та його нормативно-правової бази на основі глибокого аналізу з урахуванням застосування на практиці місцевих досягнень. Необхідно досягнути збалансованості розвитку економічних і соціальних умов в регіоні шляхом орієнтації інвестиційного клімату окремих підприємств на економічну ефективність, що призведе не тільки до зростання доходу в регіоні, а й до зростання рівня соціально-економічного розвитку. Зростання в перспективі проаналізованих чинників дасть змогу поліпшити інвестиційний клімат у регіоні та сприятиме розвитку його економіки.

Список літератури:

1. Головне управління статистики в Закарпатській області. URL: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>.
2. Умови та фактори формування інвестиційної привабливості країн східної Європи / М. Горна, Я. Ішук, Т. Халілова. *Міжнародна економічна політика*. 2017. № 2. С. 137–155.
3. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. К.: Каравела, 2014. 432 с.
5. Закарпатська обласна державна адміністрація: офіційний сайт. URL: <https://carpathia.gov.ua/storinka/investytsiynadiyalnist>.
6. Корепанов Г.С. Статистичне оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України: дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.10 «Статистика»; Національна академія статистики, обліку та аудиту. Київ, 2015.
7. Лебідь О.Ю. Побудова економетричних моделей для аналізу та прогнозування інвестиційного клімату в Україні. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5989>.
8. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський, О.М. Мозговий. К.: КНЕУ, 2003. 387 с.
9. Третяк Н.М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні. *Фінансовий простір*. 2013. № 3(11). С. 165–170.
10. Яблонська А. Інвестиційний та економічний клімат України в умовах російської агресії. URL: <http://iac.org.ua/investitsiyniy-taekonomichniy-klimat>.

Єрмак С.О., к.е.н., доцент,
докторант, доцент кафедри підприємництва і торгівлі
Одеський національний політехнічний університет

РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКОСИСТЕМ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Єрмак С.О. Розвиток концепції інноваційних екосистем у сучасній економіці. Досліджено еволюцію поняття «інноваційна екосистема», проведено концептуальні аналогії між біологічними екосистемами та підприємницько-інноваційними. Узагальнено визначення терміна «екосистема», розглянуто характеристики підприємницької екосистеми, досліджено сучасні трактування дефініції ІЕС. Проведено дослідження концептуальних моделей ІЕС: Triple Helix, quadruple helix та пентаспіралі, розглянуто взаємодію основних суб'єктів інноваційної діяльності в рамках названих концепцій. Виявлено, що основою ІЕС є інноватори, або інноваційні індивідууми. Наведено приклади вдалих закордонних ІЕС на різних рівнях функціонування та приклад ІЕС в Україні. Виділено основні проблеми розвитку науки і технологій і створення ІЕС в Україні.

Ключові слова: екосистема, підприємницька екосистема, інноваційна екосистема, потрійна спіраль інновацій, чотириланкова спіраль інновацій, пентаспіраль інновацій.

Єрмак С.А. Развитие концепции инновационных экосистем в современной экономике. Исследована эволюция понятия «инновационная экосистема», проведены концептуальные аналогии между биологическими экосистемами и предпринимательско-инновационными. Обобщены определения термина «экосистема», рассмотрены характеристики предпринимательской экосистемы, исследованы современные трактовки дефиниции ИЭС. Проведено исследование концептуальных моделей ИЭС: Triple Helix, quadruple helix и пентаспираль, рассмотрено взаимодействие основных субъектов инновационной деятельности в рамках названных концепций. Выявлено, что основой ИЭС являются инноваторы, или инновационные индивидуумы. Приведены примеры удачных зарубежных экосистем на разных уровнях функционирования и пример ИЭС в Украине. Выделены основные проблемы развития науки и технологий и создания ИЭС в Украине.

Ключевые слова: экосистема, предпринимательская экосистема, инновационная экосистема, тройная спираль инноваций, четырехзвенная спираль инноваций, пентаспираль инноваций.

Yermak S.O. The development of the concept of innovative ecosystems in the modern economy. The current conditions for the emergence of an innovation economy are characterized by global changes, global restructuring of innovation, expressed in changing models of innovation processes, changes in the functions and composition of participants in innovation activities, shortening the timeframe for creating innovative products, the emergence of a large number of innovative services, etc. Creating conditions for sustainable innovation development of the economy and increasing the competitiveness of enterprises is associated with the formation of an innovative ecosystem. The evolution of the concept of “innovation ecosystem” is investigated, conceptual analogies between biological ecosystems and entrepreneurial-innovation ecosystems are conducted in order to study the nature of the “innovation ecosystem”. The definitions of the term “ecosystem” are summarized, the characteristics of the entrepreneurial ecosystem are considered, modern tractors of the IES definition are investigated. It was found that in each ecosystem there is a cycle of substances and exchange energy processes. In the economic ecosystem, exchange processes are also taking place, but they are not based on energy but on capital or other economic resources and the relationship between business entities with the goal of technological development and innovation. The study of the conceptual models of the IES: triple helix, quadruple helix and pentahelix of innovation was carried out, the interaction of the main subjects of innovation activity in the framework of the above concepts was considered. You see, they are innovators or innovative individuals. Examples of successful foreign ecosystems at different levels of functioning and an example of IES in Ukraine are given. The main problems of the development of science and technology and the creation of IES in Ukraine are highlighted.

Key words: ecosystem, entrepreneurial ecosystem, innovation ecosystem, triple helix, quadruple helix, pentahelix of innovation.

Постановка проблеми. До України разом з іншими країнами світу дійшла хвиля оновлення економіки за рахунок розумної організації інноваційної діяльності. Так, розвиток економіки на сучасному етапі визначають такі тренди [1]:

- світова економіка переживає перехід від індустріальної економіки до інформаційної;
- конкуренція збільшилася за рахунок економічної лібералізації;
- в умовах інформаційної прозорості акцент на дизайн та інжиніринг дає змогу створити більш успішний і конкурентоздатний продукт;
- сервіси каршерінга та інші Інтернет-послуги дають змогу відмовитися від особистих автомобілів й інших товарів і послуг, що призводить до зниження їх споживання, а підйом Renting Economy забезпечує в умовах нестійкого економічного становища не тільки ощадливість, а й екологічну усвідомленість;
- зростання числа проривних інновацій, тобто продуктів і сервісів, що відповідають запитам інформаційної ери, – це ідеологія економіки майбутнього. Вони вимагають абсолютно нових підходів до роботи, інструментів і культури;
- зниження ролі цінних паперів найбільших і стабільно працюючих компаній («блакитних фішок»), оскільки в процесі економічної еволюції їх місце займають стартапи.

Також міжнародний досвід свідчить, що швидкість переходу до нового типу суспільного відтворення й ефективність функціонування економіки інновацій визначаються насамперед інтенсивністю розгортання інноваційних процесів, формуванням адекватного інституційного середовища і плануванням інноваційного розвитку на територіальному рівні [2].

Створення умов для сталого інноваційного розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності підприємств пов'язане з формуванням інноваційної екосистеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інноваційних процесів досить активно протягом останніх років представлено в працях зарубіжних учених, які займалися розробленням теоретичних і практичних положень формування та особливостей розвитку інноваційного середовища й інноваційних систем, таких як: Р. Аднер, Р. Айрес, П. Ванг, Е. Вуорі, Г. Іцковіц, Л. Лідесдорф, Дж.Ф. Мур, М. Пелтоніємі, М. Расел [9–15; 18; 19]. Серед вітчизняних учених слід виокремити праці О.С. Марченко, Л.І. Федулової [17], Н.І. Іванової, С.М. Ілляшенка, А.Ю. Яковлєвої.

Слід зазначити, що в аналізованих працях підходи до створення і розвитку інноваційних екосистем досить роз'єднані, як і визначення суб'єктів інноваційних екосистем і характеру взаємозв'язку між ними, тобто досі не напрацьовано єдиної концепції у цьому напрямі досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку концепції інноваційних екосистем у сучасній економіці та виявлення проблем їх створення і розвитку в Україні.

Виклад основних результатів. Щоб дослідити природу «інноваційної екосистеми», доцільно провести концептуальні аналогії між інноваційно-підприємницькою екосистемою та біологічними екосистемами, що спостерігаються в природі (табл. 1).

Отже, екосистема – складний природний комплекс живих істот, що взаємодіють із неорганічним середовищем та знаходяться в матеріально-енергетичній залежності від неї. За своєю суттю, це динамічна врівноважена система, що склалася в результаті тривалої та глибокої адаптації складових компонентів, в якій здійснюється кругообіг речовин [3]. Екосистема – не проста сукупність живих організмів та навколишнього середовища, це діалектична єдність усіх екологічних компонентів, зумовлена взаємозалежністю та причинно-наслідковими

Таблиця 1

Визначення поняття «екосистема» в галузі біології

Джерело	Визначення
А. Тенслі	Сукупність комплексів організмів із комплексом фізичних чинників його оточення, тобто чинників місцеперебування в широкому сенсі [4]
Ю. Одум	Будь-яка одиниця (біосистеми), що включає всі спільно функціонуючі організми (біотичне співтовариство) на даній ділянці і взаємодіє з фізичним середовищем так, що потік енергії створює чітко визначені біотичні структури і круговорот речовин між живою і неживою частинами, являють собою екологічну систему, або екосистему [5]
Біологічний енциклопедичний словник	Від грец. oikos – житло, місцеперебування і система – єдиний природний комплекс, утворений живими організмами і середовищем їхнього життя (атмосфера, ґрунт, водойма і т. п.), в якому живі і відсталі компоненти пов'язані між собою обміном речовини і енергії [6]
Вікіпедія	Сукупність продуцентів, консументів і детритофагів, що взаємодіють один з одним і з навколишнім їх середовищем за допомогою обміну речовиною, енергією та інформацією так, що ця єдина система зберігає стійкість протягом тривалого часу [7]
С. Остроумов	Комплекс взаємопов'язаних живих істот, що мешкають на певній ділянці або в певному обсязі, разом із середовищем їхнього життя і взаємодіями між собою і з середовищем; характеризується описом чисельності (достатку) конкретних видів, зв'язків між видами, активності організмів, фізичних і хімічних характеристик середовища, потоків речовини, енергії та інформації, а також описом змін цих показників у часі [8]

зв'язками. У кожній екосистемі відбуваються кругообіг речовин та обмінні енергетичні процеси. В економічній екосистемі теж відбуваються обмінні процеси, проте в основі них лежить не енергія, а капітал або інші економічні ресурси та взаємовідносини між суб'єктами підприємницької діяльності для технологічного розвитку та створення інновацій.

Першим, хто перемістив термін «екосистема» з біології в підприємництво, поклавши початок формуванню теорії підприємницьких екосистем, став Дж.Ф. Мур у 1993 р. [9]. Із цього моменту термін «екосистема бізнесу», або «підприємницька екосистема», набув широкого поширення за кордоном не тільки в науковому, а й у діловому світі.

М. Пелтоніємі у своїх дослідженнях [10; 11] розглядає підприємницьку екосистему як складну систему, яка містить багаточисельні, відносно незалежні, але більшою мірою взаємопов'язані компоненти та має характеристики, зображені на рис. 1.

Одну з перших спроб перетворення терміна «підприємницька екосистема» на «інноваційна екосистема», продовжуючи розвиток ідей Дж.Ф. Мура, зробив Р.У. Айрес [12]. Він наголосив, що «призначення екосистеми – поліпшення взаємодії компанії з її партнерами, збільшення конкурентних переваг, виражене в створенні інноваційної продукції, яка буде лідером у своїй галузі і передбачає введення нових стандартів для цієї продукції» [12]. Тобто ним розглядається підхід до формування підприємницьких екосистем на базі інноваційного продукту або інноваційної технології.

Із часом досить багато науковців зробили свій внесок у визначення терміна «інноваційна екосистема» (ІЕС). Так, Р. Аднер (2006 р.) [13] визначає ІЕС як такі форми співпраці, у межах яких компанії об'єднують свої індивідуальні пропозиції в інтегровані рішення,

що готові задовольнити споживача. П. Вонг (2009 р.) [14] описує ІЕС як сукупність інновацій, об'єднань (громад), виробників, розробників та взаємодію між ними. На думку М. Рассела (2011 р.) [15], ІЕС – це комплекс політичних, економічних, технологічних та екологічних систем, які беруть безпосередню участь у формуванні, підтримці та розвитку сприятливого для розвитку бізнесу середовища. Під терміном «ІЕС» Л. Копейкіна (2008 р.) [16] розуміє набір умов, які забезпечують успішне створення і розвиток підприємств. Суб'єктами ІЕС є дослідники і вчені, наукове суспільство, інноваційні менеджери, інвестори. Вітчизняні вчені Л.І. Федулова та О.С. Марченко (2015 р.) [17] надають найбільш розгорнуте визначення: ІЕС – це сукупність організаційних, структурних і функціональних інституцій та їх відносин, задіяних у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу та забезпечують розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні регіону і країни загалом за принципами самоорганізації.

У цьому контексті суб'єкти ІЕС включають матеріальні ресурси (фонди, обладнання, об'єкти тощо) та людський капітал (студенти, факультети, співробітники, дослідники галузі, представники промисловості тощо), які становлять інституційні утворення, що беруть участь в екосистемі (наприклад, університети, інженерні коледжі, бізнес-школи, бізнес-фірми, венчурні фірми, науково-дослідні інститути промисловості, науково-дослідні центри та органи державного та/або місцевого економічного розвитку та організації бізнесу, розробники політики тощо).

Узагальнюючи всі інтерпретації поняття «ІЕС», можна констатувати, що наведені визначення доволі роз'єднані, проте всі вони побудовані навколо

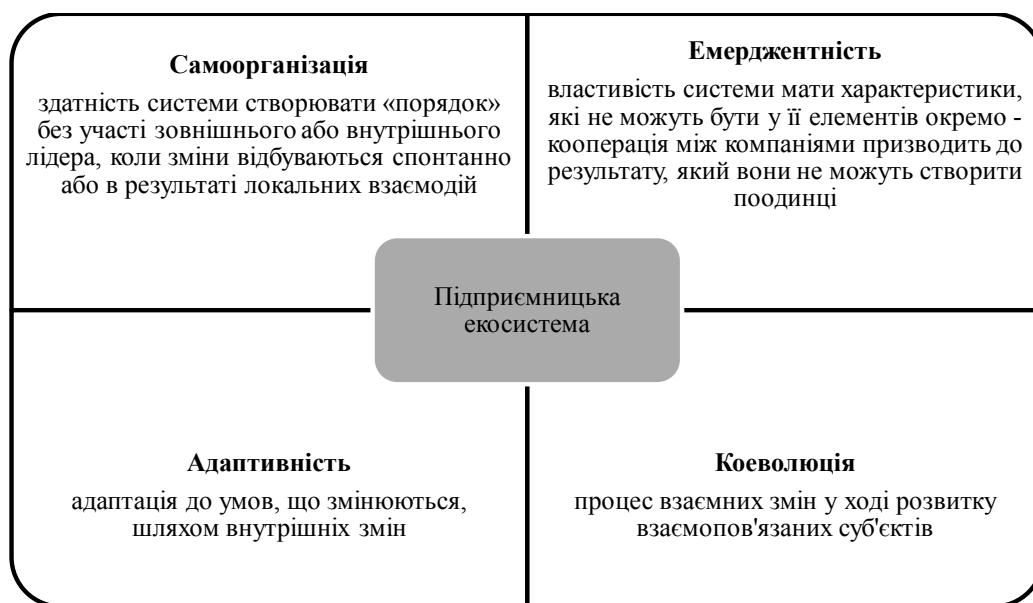


Рис. 1. Характеристики підприємницької екосистеми

Джерело: побудовано автором за [10; 11]

акторів ІЕС (індивідів, соціальних груп, підприємств, інституцій і т. п.) та характеру взаємодії між ними.

Однією з перших концептуальних моделей ІЕС може розглядатися концепція так званої потрійної спіралі інновацій (triple helix), що описує взаємодію науки, держави і бізнесу під час здійснення інноваційної діяльності [18] (рис. 2).

Основою ІЕС, відповідно до цієї моделі, є багатоврівнева і нелінійна взаємодія науки (університети), промисловості (бізнес) і уряду (держава). Дана концепція відображає «поворот» від домінуючої в індустріальній економіці діаді «промисловість – держава» до підвищення ролі університетів і потрійної спіральної взаємодії в тріаді «наука – промисловість – держава», де університети виявляють себе не тільки як генератори знань у класичному розумінні, а й як ініціатори інновацій [19].

Розвитком цієї парадигми є концепція чотириланкової спіралі (quadruple helix) у контексті RIS3 (EU Research and Innovation Strategies for Smart Specialization). Дана концепція розширює популярну парадигму потрійної спіралі (triple helix), указуючи на те, що поряд із наукою, промисловістю і державою ключову роль в інноваційному процесі відіграє суспільство, яке часто є кінцевим користувачем інновацій, тому суттєво впливає на створення знань і технологій через попит і реалізацію користувальницької функції. Хоча трохи раніше, у 2011 р., авторським колективом російських учених запропоновано концепцію «пентаспіралі»: наука – освіта – бізнес – влада – інститути громадянського суспільства. У центрі «пентаспіралі» знаходиться «інноваційна людина». Чим серйозніше вимоги, які висуває суспільство до людини, тим вище його власні вимоги до навколишнього середовища. Щоб розвивалися наука, бізнес і т. д., повинна розвиватися сама людина як їх головний агент. Всі складники «пентаспіралі» пов'язані через людину, її свідомість, інтереси і потреби.

Отже, основою ІЕС є інноватори, або інноваційні індивідууми, – ті, хто створює, розвиває й просуває інновації на основі власних мотивацій або на основі попиту.

Формування ІЕС у сучасних умовах є одним із головних викликів для економіки країни, будучи водночас соціально-економічною інновацією державної системи, для чого необхідне розуміння закономірностей і принципів їх функціонування. Незважаючи на достатній світовий досвід побудови ІЕС, вичерпного переліку достатніх умов для забезпечення успіху інноваційної екосистеми у глобальному розумінні не існує, оскільки кожна країна має індивідуальні особливості (кліматичні, геополітичні, соціокультурні, ресурсні та ін.). Кожна країна, територія, корпорація, університет повинні визначати індивідуальні методи управління формуванням і розвитком інноваційних процесів для досягнення успіхів в інноваційній діяльності.

Вдалими прикладами на національному рівні є ІЕС Фінляндії, Німеччини, США, Канади, Японії; на регіональному – MIT (Массачусетський університет), Силіконова долина (Стенфордський університет), Нью-Джерсі (Університет Принстону і колишня Bell-лабораторія); на корпоративному рівні – IBM, Microsoft, GE, Google та ін.

В Україні з 2014 р. функціонує перша ІЕС Sikorsky Challenge (IE Sikorsky Challenge). Це підтримуване НТУУ «КПІ» та Науковим парком «Київська політехніка» середовище, в якому здійснюється трансфер технологій, вирощуються технологічні ідеї, запускаються і розвиваються стартапи – малі інноваційні технологічні підприємства. Структурно ІЕС Sikorsky Challenge виглядає так:

- стартап «Школа Sikorsky Challenge»;
- фестиваль інноваційних проєктів Sikorsky Challenge;
- бізнес-інкубатор Sikorsky Challenge;
- інноваційно-технологічне середовище Sikorsky Lab;
- центр інтелектуальної власності;
- венчурний фонд Sikorsky Challenge та інші фонди.

Головною метою ІЕС Sikorsky Challenge є запуск і підтримка великого числа успішних стартапів, а основними завданнями – залучення і відбір креативних та амбітних молодих людей; навчання віді-

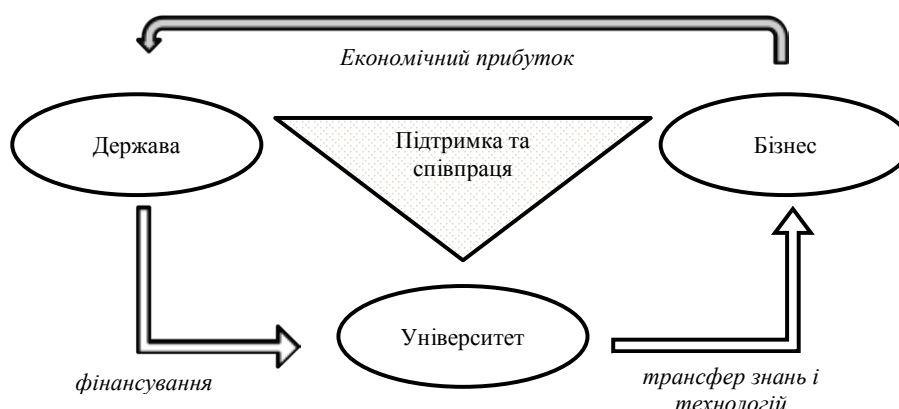


Рис. 2. Взаємодія основних суб'єктів інноваційної діяльності в рамках концепції потрійної спіралі інновацій

браних учасників інноваційного підприємництва, допомога в розробленні проектів бізнес-ідей; пошук інвесторів для інвестування в перспективні проекти (перший і другий раунди інвестицій); виведення найкращих стартап-проектів на конкурс інноваційних бізнес-проектів фестивалю Sikorsky Challenge; підтримка учасників на всіх стадіях проекту – від відкриття до запуску стартап-компаній.

Основними проблемами розвитку науки та технологій і, відповідно, створення ІЕС в Україні є низький рівень фінансування, який можна порівняти лише з країнами третього світу.

За даними Державної служби статистики України, питома вага загального обсягу витрат на НДР у ВВП становила 0,45%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%, у середньому по країнах ЄС ця цифра у 12 разів вища. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – у 20 разів вище за Україну, у Австрії – у 19 разів, у Німеччині та Данії – у 18 разів, у Фінляндії – у 17 разів, у Бельгії – у 15 разів, у Франції – у 14 разів вище за Україну; меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 2,5 разів до 6,5 разів вище).

Висновки. Проведена аналогія між біологічними та підприємницько-інноваційними екосистемами дала змогу зробити висновок про те, що в біологічній екосистемі рівновага досягається шляхом пра-

вильного моделювання динаміки руху енергії в операціях усередині екосистеми. Рух енергії – доволі складна функція, тому екосистема може розглядатися тільки як єдине ціле, і кожен елемент системи має вплив і взаємодіє з іншими елементами системи. Рух також відбувається і в інноваційній екосистемі, але не енергії, а економічних ресурсів. Причому економічними ресурсами у ІЕС є як матеріальні ресурси (рухомі та нерухомі об'єкти, гроші та ін.), так і людський капітал (дослідники, персонал, студенти, навички і т. п., які становлять інституціональні одиниці, що приймають участь в екосистемі). Із розвитком концепцій ІЕС від потрійної спіралі інновацій до пентаспіралі змінюються і доповнюються основні суб'єкти ІЕС та характер взаємодії між ними. У рамках інноваційної економіки, економіки знань та інклюзивної економіки основою ІЕС є інноватори, або інноваційні індивідууми, тобто ті, хто створює, розвиває й просуває інновації на основі власних мотивацій або на основі попиту. Проте створенню і розвитку ІЕС в Україні заважають:

- низький рівень державного фінансування;
- відсутність сприятливого клімату для інновацій;
- відсутність програм інноваційного розвитку;
- небажання інвесторів інвестувати в інновації;
- відсутність розвиненого бізнес-середовища;
- проблеми з комерціалізацією результатів та ін.

Список літератури:

1. Звіт «The Global Startup Ecosystem Ranking 2015» / Compass. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/investments/globalnyj-rejting-startap-ekosistem-2015>.
2. Mian S., Fayonlle A., Lamine W. Building sustainable regional platforms for incubating science and technology businesses: Evidence from U.S. and French science and technology parks. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. 2012. Vol. 13. № 4. P. 235–247.
3. Дорогунцов С.І., Коценко К.Ф., Хвесик М.А. та ін. Екологія: підручник. Київ: КНЕУ, 2005. 371 с.
4. Tansley A.G. The use and abuse of vegetation concepts and terms. *Ecology*. 1935. № 3. Vol. 16. P. 284–307.
5. Одум Ю. Экология. Москва: Мир, 1986. Т. 1. 328 с.
6. Биологический энциклопедический словарь / под ред. М. С. Гилярова; редкол.: А.А. Бабаев, Г.Г. Винберг, Г.А. Заварзин и др.; 2-е изд., исправл. Москва: Сов. Энциклопедия, 1986. 831 с.
7. Екосистема / Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Екосистема> (дата звернення: 21.12.2018).
8. Остроумов С.А. Новые варианты определений понятий и терминов «экосистема» и «биогеоценоз». ДАН. 2002. Т. 383. № 4. С. 571–574.
9. Moore J.F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition. *Harvard Business Review*. 1993. May/June. P. 75–86.
10. Peltoniemi M. Cluster, Value Network and Business Ecosystem: Knowledge and Innovation Approach. *Organisations, Innovation and Complexity: New Perspectives on the Knowledge Economy*: conference. (September 9–10). Manchester, UK.
11. Peltoniemi M., Vuori E. Business ecosystem as the new approach to complex adaptive business environments. URL: <http://www.iwoce.org/definitions-of-ecosystems.pdf>.
12. Ayres R. On the life cycle metaphor: where ecology and economics diverge. *Ecological Economics*. 2004. Vol. 48. Issue 4. P. 425–438.
13. Adner R. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem. *Harvard Business Review*. 2006. Vol. 84. P. 98–110.
14. Wang P. Advancing the Study of Innovation and Globalization in Organizations. *Conference on Advancing the Study of Innovation and Globalization in Organizations*. Nuremberg; Germany, 2009. P. 301–314.
15. Russell M.G. (2011). Transforming Innovation Ecosystems through Shared Vision and Network Orchestration. *Triple Helix IX International Conference*. Stanford. URL: http://www.leydesdorff.net/th9/3NWAIFYZH9_Russell.pdf (дата звернення: 20.12.2018).
16. Копейкина Л. Экосистема для инновационного бизнеса. *The Angel Investor*. 2008. № 1. С. 10–13.
17. Федулова Л.І., Марченко О.С. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування. *Економічна теорія та право*. 2015. № 2(21). С. 21–33.
18. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Triple Helix: University–Industry–Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development. *EASST Review*. 1995. № 14(1). P. 14–19.
19. Ranga M., Etzkowitz H. Triple Helix Systems: an Analytical Framework for Innovation Policy and Practice in the Knowledge Society. *Industry and Higher Education*. 2013. № 27(4). P. 237–262.

Тулчинська С.О., д.е.н., професор,
професор кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Шашина М.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Тулчинський Р.В., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри менеджменту та публічного адміністрування
ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая»

ОСОБЛИВОСТІ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ТЕОРІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Тулчинська С.О., Шашина М.В., Тулчинський Р.В. Особливості понятійно-категоріального апарату теорії регіональної економіки. У статті здійснено дослідження понятійно-категоріального апарату теорії розвитку продуктивних сил і регіональної економіки з метою його уточнення. Критичний аналіз поняття «регіональний економічний простір» дав можливість констатувати, що неприпустимо його ототожнювати з поняттям «територія». Під час тлумачення сутності даного поняття за системним підходом вчені наголошують на притаманній йому господарській системі та задіянні просторових переваг, що може бути поштовхом для більш ефективного використання регіональних ресурсів економічними агентами. Сутність поняття «регіональна суспільна система» за діяльнісного підходу дає можливість розглядати її як відкрите суспільне відтворення, цілісність якого забезпечує просторово-часове поєднання діяльності, суспільних явищ, об'єктів, процесів та довкілля та включає в себе регіональні системи розселення, регіональні економічні системи, регіональні соціальні системи, регіональні екологічні системи, регіональні системи управління. Авторами дано тлумачення сутності понять «регіональний економічний простір» та «регіональна суспільна система».

Ключові слова: регіон, регіональна суспільна система, регіональний економічний простір, регіональна господарська система.

Тулчинская С.А., Шашина М.В., Тулчинский Р.В. Особенности понятийно-категориального аппарата теории региональной экономики. В статье проведено исследование понятийно-категориального аппарата теории развития производительных сил и региональной экономики с целью его уточнения. Критический анализ понятия «региональное экономическое пространство» дал возможность констатировать, что недопустимо его отождествлять с понятием «территория». При толковании его сущности с использованием системного подхода ученые отмечают присущую ему хозяйственную систему и задействование пространственных преимуществ, что может быть толчком для более эффективного использования региональных ресурсов экономическими агентами. Сущность понятия «региональная общественная система» при использовании деятельностного подхода позволяет рассматривать ее как открытое общественное воспроизводство, целостность которого обеспечивает пространственно-временное сочетание деятельности, общественных явлений, объектов, процессов и окружающей среды и включает в себя региональные системы расселения, региональные экономические системы, региональные социальные системы, региональные экологические системы, региональные системы управления. Авторами дано толкование сущности понятий «региональное экономическое пространство» и «региональная общественная система».

Ключевые слова: регион, региональная общественная система, региональное экономическое пространство, региональная хозяйственная система.

Tulchynska S.O., Shashyna M.V., Tulchynskiy R.V. Features of the conceptual-categorical apparatus in the theory of regional economics. The article deals with the study of the conceptual-categorical apparatus of the productive forces and the regional economy development theory in order to clarify it, namely, the concepts of "regional economic space", "economic system", "regional social system". It was found that the region should be considered from the three components point of view, namely, as: the territory, economic system and economic space. The critical analysis of the concept of "regional economic space" made it possible to state that it is unacceptable to identify it with the notion of "territory". Scientists emphasize the inherent economic

system and the use of spatial preferences, which may be an impetus for more efficient use of regional resources by economic agents in interpreting the essence of this concept by the system approach. The essence of the concept of "regional social system" makes it possible to regard it as an open social reproduction whose integrity provides a spatial-temporal combination of activity, social phenomena, objects, processes and the environment and includes regional settlement systems, regional economic systems, regional social systems, regional ecological systems, regional management systems using the activity approach. The authors give an interpretation of the essence of the concept of "regional economic space" as a certain structure, systemic aggregate of resources, population, economic entities, characterized by the ability to self-organization and self-development, an increase in the synergistic effect, which form the respective spheres of activity for the production of various goods and services, taking into account regional features, ensuring the production, exchange, distribution and consumption of material and spiritual goods for the satisfaction of social needs. Also, the notion of "regional social system" as an open sub-national formation, the integrity of which is legally ensured by the spatial-temporal combination of economic activity, social phenomena, objects, processes and rational attitude to the environment.

Key words: region, regional social system, regional economic space, regional economic system.

Постановка проблеми. Глобалізаційні тенденції розвитку світового господарства останнім часом призводять до актуалізації модернізаційних засад економіки держав з урахуванням розвитку їхніх регіонів, що підтверджує досвід європейських країн у напрямі парадигмальних засад становлення нового регіоналізму. У цілому поняття «регіон» тісно пов'язане з поняттям «простір». М.П. Бутко вважає, що регіон – «це сформований на засадах сталого розвитку простір з однорідним природно-ресурсним потенціалом, спеціалізацією сфери матеріального виробництва та її цілісним інфраструктурним облаштуванням, специфічними історичними, етнокультурними та економічними особливостями, а також з адміністративно-політичним облаштуванням та загальнодержавною інституційною базою» [19, с. 48]. Ми поділяємо думку науковців [1, с. 152; 2, с. 28; 5, с. 21; 6, с. 25] стосовно того, що регіон необхідно розглядати з погляду трьох складників, а саме як територію, економічну систему та економічний простір. Це, своєю чергою, зумовлює дослідження понятійно-категоріального апарату теорії регіональної економіки щодо тлумачення сутності деяких понять. Незважаючи на те що ці поняття є досить часто вживаними в економічному обігу, їх тлумачення можуть бути інколи навіть полярними, що зумовлює актуальність наукових розвідок у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Генезис наукової думки щодо теорії регіонального розвитку отримав свій поштовх ще у XIX ст., що висвітлювалося у теоретико-методологічних концепціях різних науковців та наукових шкіл. Серед представників класичної школи необхідно відзначити концепції Й. Тюнена, В. Лаунхардта, А. Вебера, В. Кристаллера, А. Льоша, У. Айзарда, А. Маршалла та інших науковців різних економічних шкіл.

Розвиток економічної думки призвів до відгалуження теоретичного напрямку вивчення проблематики функціонування регіональних аспектів. На початку теоретичного осмислення регіональних процесів особливості просторового розвитку роз-

глядалися крізь призму розміщення галузей промисловості, залежно від відстані до ринків збуту та сировини тощо. Із часом у теоріях регіонального розвитку почали враховуватися специфічні риси об'єкта дослідження, що характеризують просторові аспекти функціонування господарюючих суб'єктів, у працях А. Маршалла, Ф. Перру, Ж. Будвіля, Х. Ласуєна, П. Потье та інших науковців.

Актуальність особливостей просторового розвитку широко висвітлюється вітчизняними вченими, серед яких необхідно відзначити: О. Амошу, Б. Буркинського, М. Бутка, В. Василенка, Я. Верменича, С. Вовканича, А. Власюка, В. Геєця, А. Гриценка, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, В. Загорського, Ю. Макогона, О. Молодцова, Т. Пепу, С. Пірожкова, О. Радченко, С. Романюка, С. Саханенко, Л. Семів, В. Сіденка та ін.

Незважаючи на безумовну актуальність наукових досліджень теорії розвитку продуктивних сил та регіональної економіки, проблематиці застосування понятійно-категоріального апарату приділено недостатньо уваги, що інколи призводить до невідповідності диференціальних понять у їх застосуванні. Це, своєю чергою, зумовлює дослідження понятійно-категоріального апарату теорії регіональної економіки щодо тлумачення сутності таких понять, як «регіональний економічний простір», «господарська система», «регіональна суспільна система».

Постановка завдання. Метою статті є дослідження понятійно-категоріального апарату теорії розвитку продуктивних сил і регіональної економіки з метою його уточнення. Для досягнення поставленої мети було досліджено тлумачення понять «регіональний економічний простір», «господарська система», «регіональна суспільна система» та уточнено сутність поняття «регіональна суспільна система» з використанням методології системного підходу.

Виклад основних результатів. В.М. Василенко зауважує, що «економічний простір можна уявити як абстрактну форму поєднання окремих елементів продуктивних сил або їхніх конструкцій, яка утворює

економічне середовище або певну сукупність структур, в якій вони взаємодіють у встановлених кордонах певної території» [2, с. 148]. Дослідник відображає регіональний економічний простір як куб, а взаємозалежність зв'язків та відносин – як його діагоналі.

М.П. Бутко наголошує, що регіональний економічний простір – «системна сукупність ресурсів, економічних агентів у ринковому середовищі, які формують відповідні сфери діяльності та використовують просторові особливості в процесі відтворення живої та уречевленої праці, забезпечують виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ та послуг» [1, с. 54]. У цьому разі вчений наголошує на використанні просторових переваг, що може бути поштовхом для більш ефективного використання регіональних ресурсів економічними агентами.

Т.В. Пепа стверджує, що «економічний простір – це частина реального простору, що зумовлена взаємодією матеріальних (природних та штучних) систем різних ієрархічних рівнів, яка відбувається в процесі господарської діяльності людини і визначається через їхні характеристики. Таке визначення, надане з погляду системного підходу:

- по-перше, стверджує зв'язок реального фізичного простору з економічним простором, а отже, розкриває його загальні немерджентні властивості;

- по-друге, визначає видовою ознакою господарську діяльність людини і через неї встановлює зв'язок із часовою координатою;

- по-третє, вказує на рівні організації матерії, що існує в економічному просторі, з чого можна зробити висновок, що економічний простір існував не завжди;

- по-четверте, опосередковано враховує наявність усіх можливих зв'язків, що виникають у процесі взаємодії матеріальних систем різних ієрархічних рівнів, залучених у господарську діяльність людини» [3, с. 27].

Науковець стверджує, що економічний простір не може прирівнюватися до самих географічних чи економічних утворень або об'єктів, оскільки це призводить до ототожнення з такою категорією, як «територія». Також необхідно зазначити, що автор наголошує на використанні системного підходу, а не, наприклад, на використанні територіального підходу. Це, своєю чергою, дає можливість розглядати простір не як безумовно існуючу матерію, що виокремлює простір від території.

Своєю чергою, регіональний економічний простір має тільки йому притаманну господарську систему, що являє собою функціонуючий на певній території комплекс сегментів регіональної економіки та взаємопов'язаних галузей, здатний до розширеного відтворення та розвитку свого потенціалу.

Т.В. Пепа зазначає, що основою регіональних господарських систем «як складників, інтегрованих, масштабних структур економічного простору є елементарні виробничі комплекси як компоненти різноманітних територіально-виробничих об'єднань, як

первинні клітини територіальної організації, комплексів виробничої сфери, що інтегрується у вищі в ієрархічному рангу таксони, ідентифіковані за фактом виробничої спеціалізації. Вони виступають як відправні точки в таксонуванні територіальної організації суспільного виробництва» [4, с. 8].

На нашу думку, це влучний та предметний взаємозв'язок понять «економічний простір» та «господарська система». Це дає можливість чітко відокремити поняття «регіональний економічний простір» за використання системного підходу та «регіональна суспільна система» за використання діяльнісного підходу та врахувати особливості регіональних господарських систем.

Для дослідження теоретичних засад регіональної економіки з погляду формування його теоретико-методологічного підґрунтя крім визначення сутності поняття «регіональний економічний простір» та його основи – господарської системи велике значення має визначення сутності поняття «регіональна суспільна система».

Проведене дослідження різних поглядів, висвітлених у літературних джерелах [1, с. 152; 5, с. 21; 6, с. 25], дає можливість констатувати та погодитися з науковцями, у тому числі Інституту регіональних досліджень НАН України, що найчастіше вживаний та більш обґрунтований до визначення сутності поняття «регіональна суспільна система» є діяльнісний підхід.

Так, науковці у монографії Інституту регіональних досліджень НАН України за редакцією Л. Семів «Регіональні суспільні системи» зазначають, що під час визначення регіональної суспільної системи «слід орієнтуватися на суспільний поділ праці, який передбачає виділення окремих підсистем суспільства як за територіальною диференціацією так і за видами діяльності. За застосування діяльнісного підходу територіальний чинник відіграє роль лише територіальної проекції» [5, с. 21].

На переконання науковців, регіональна суспільна система – «це відкрите суспільне відтворення, цілісність якого забезпечує просторово-часове поєднання діяльності, суспільних явищ, об'єктів, процесів та довілля. Її просторові контури обмежені територіальними (територіально-суспільні системи в контексті територіально-адміністративного поділу) або діяльнісними ознаками (регіональна економічна система, регіональна трудова система, регіональна освітня система, регіональна наукова система тощо). Цілісність регіональної суспільної системи забезпечує просторова концентрація людських, економічних, технічних, соціальних, інформаційних та природних ресурсів, а цілями її розвитку є реалізація спільних стратегічних інтересів населення та суб'єктів різних видів соціально-економічної діяльності» [5, с. 27].

Із позицій суспільно-відтворювальної сукупності регіональна суспільна система – «це сформована в межах певної території сукупність економічних, соціальних, політичних, культурних взаємозв'язків і

відносин між людьми, соціальними спільнотами та інститутами, що об'єднані спільними інтересами і спільною метою розвитку й у своїй взаємодії із середовищем утворюють єдине ціле» [5, с. 33]. Своєю чергою, регіональна суспільна система включає: регіональні системи розселення, регіональні економічні системи, регіональні соціальні системи, регіональні екологічні системи, регіональні системи управління.

Висновки. Проведене дослідження та використання системного підходу дає можливість стверджувати, що регіональний економічний простір, на нашу думку, необхідно розглядати як певну конструкцію, системну сукупність ресурсів, населення, економічних суб'єктів, що характеризується здатністю до самоорганізації та саморозвитку, збільшенням синергетичного ефекту, які формують відповідні сфери діяльності для виробництва різних товарів та

послуг з урахуванням регіональних особливостей, забезпечуючи виробництво, обмін, розподіл та споживання матеріальних та духовних благ для задоволення суспільних потреб.

Регіональну суспільну систему, на нашу думку, необхідно розглядати як відкрите субнаціональне формування, цілісність якого законодавчо забезпечує просторово-часове поєднання господарської діяльності, суспільних явищ, об'єктів, процесів та раціональне ставлення до довкілля.

Обґрунтування використання понятійно-категоріального апарату та з'ясування теоретичних засад регіональних суспільних систем вимагає подальшого дослідження у площині виокремлення особливостей формування та функціонування парадигми регіонального розвитку України в європейському економічному просторі.

Список літератури:

1. Бутко М.П. Архітектура конкурентоспроможності регіонів України в контексті євроінтеграції: монографія. Київ: АМУ, 2016. 452 с.
2. Василенко В.Н. Архитектура регионального пространства: монография. Донецк: Юго-Восток, 2006. 311 с.
3. Пепа Т.В. Регіональна динаміка і трансформації економічного простору України: монографія. Черкаси: Брама України, 2006. 400 с.
4. Пепа Т.В., Чернюк Л.Г. Гармонізація трансформації територіальної структури регіональних систем і складових економічного простору України. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки»*. 2005. № 21. С. 7–10.
5. Регіональні суспільні системи / Інститут регіональних досліджень НАН України; відп. ред. Л. К. Семів. Львів, 2007. 496 с.
6. Тульчинська С.О. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України: монографія. Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2014. 210 с.

УДК 338.43:332.1

Фера-Клемонца О.Ю., здобувач
кафедри економіки і підприємництва
Ужгородський національний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Фера-Клемонца О.Ю. Сучасний стан продовольчого забезпечення Закарпатської області. У статті розглянуто специфіку та основні проблеми продовольчого забезпечення Закарпатської області. Встановлено, що, незважаючи на те що в галузі регіону задіяно 25% економічно активного населення, участь Закарпаття у загальнонаціональному виробництві сільськогосподарської продукції (у грошовому еквіваленті) є незначною. Визначено, що регіон займає останнє місце серед 24-х статистично обстежуваних регіонів. З'ясовано, що загалом у сільському господарстві Закарпатської області працює близько тисячі підприємств, з яких понад 40 є великими і дрібними сільськогосподарськими товаровиробниками. Виявлено низку «вузьких місць» у системі продовольчого забезпечення Закарпатської області. Визначено основні пріоритети розвитку ринку продовольчих товарів у регіоні.

Ключові слова: Закарпатська область, продовольче забезпечення, сільське господарство, продукція тваринництва, продукція рослинництва.

Фера-Клемонца А.Ю. Современное состояние продовольственного обеспечения Закарпатской области. В статье рассмотрены специфика и основные проблемы продовольственного обеспечения Закарпатской области. Установлено, что, несмотря на то что в области региона задействовано 25%

экономически активного населения, участие Закарпатья в общенациональном производстве сельскохозяйственной продукции (в денежном эквиваленте) является незначительным. Определено, что регион занимает последнее место среди 24-х статистически обследуемых регионов. Установлено, что в целом в сельском хозяйстве Закарпатской области работает около тысячи предприятий, из которых более 40 являются крупными и мелкими сельскохозяйственными товаропроизводителями. Выявлен ряд «узких мест» в системе продовольственного обеспечения Закарпатской области. Определены основные приоритеты развития рынка продовольственных товаров в регионе.

Ключевые слова: Закарпатская область, продовольственное обеспечение, сельское хозяйство, продукция животноводства, продукция растениеводства.

Fera-Klemontsa O.Y. Current state of food provision in Zakarpatska oblast. The paper examines the specifics and major problems of food provision in Zakarpatska oblast. The authors prove that despite the fact that 25% of economically active population are employed in this branch of the region, Zakarpattya's participation in national agricultural production (in monetary terms) is insignificant. The region is proved to be ranked the last among the 24 regions under statistical research. The fact that almost thousand enterprises operate in agriculture of Zakarpatska oblast with over 40 of them being the large and small agricultural producers is determined. Several "bottlenecks" in the food system of Zakarpatska oblast are found. Major priorities of food market development in the region are outlined.

Key words: Zakarpatska oblast, food provision, agriculture, livestock products, crop production.

Постановка проблеми. Система продовольчого забезпечення є однією з детермінант економічної, зокрема продовольчої, безпеки держави та її регіонів. Для України як країни з великим споживчим ринком і територіально диференційованим, багатогалузевим сільськогосподарським виробництвом проблема продовольчої безпеки має чітко виражену регіональну специфіку. Особливості продовольчого забезпечення на рівні окремих регіонів доцільно досліджувати за системно-дедуктивним принципом, який передбачає аналіз загального стану продовольчого забезпечення країни та подальше дослідження зазначених проблем на прикладі конкретного регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам продовольчого забезпечення присвячено численні наукові праці вітчизняних учених: О.М. Азарян, О.В. Березіна, О.О. Зеленської, О.Р. Кондри, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, В.І. Павлова, П.Т. Саблука, О.В. Тахумова та ін. Водночас більшість наукових розробок, присвячених указаній проблематиці, недостатньо повно враховує весь комплекс чинників, пов'язаних з особливостями формування продовольчого забезпечення на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка забезпеченості регіону продовольчою продукцією та визначення основних пріоритетів її формування.

Виклад основних результатів. Для звуження об'єкту дослідження зупинимось на конкретній класифікації продовольчих товарів і відповідній галузевій структурі продовольчого ринку, котрі можуть варіюватися залежно від підходів та критеріїв їх виокремлення. У нашому дослідженні ми орієнтувалися на класифікацію за видами діяльності згідно з КВЕД ДК 009:2010, зокрема: вирощування однорічних і дворічних культур, вирощування багаторічних культур, відтворення рослин, тваринництво, змішане сільське господарство, допоміжна діяль-

ність у сільському господарстві та післязрожайна діяльність, виробництво м'яса свійської птиці (коди 01.1 – 01.6 та 10.12 за КВЕД). До аналізу було включено основні статистично представлені напрями в галузі рослинництва (вирощування зернових і зернобобових культур, виробництво хліба і хлібобулочних виробів, вирощування овочевих і баштанних культур, картоплі, плодів, ягід та винограду) і тваринництва (виробництво м'яса і м'ясних продуктів, молока і молочних продуктів, яєць). Рибне господарство до уваги не бралось. Період дослідження охоплював вісім років (2010–2017 рр.), який умовно можна поділити на докризовий і кризовий (період після 2014 р., пов'язаний із дестабілізацією економіки України через російську військову агресію).

Керуючись системним підходом, стан продовольчого забезпечення регіону слід аналізувати через такі складники, як: валове виробництво сільськогосподарської продукції, фонд споживання сільськогосподарської продукції, експорт та імпорт сільськогосподарської продукції. Сукупність перелічених підсистем формує регіональний баланс продовольчих ресурсів та продуктів сільського господарства. За своєю структурою баланс продовольчих ресурсів складається з надходжень і витрат продукції. Так, першу групу формують такі статті, як виробництво, запаси та імпорт. До другої категорії належать витрати на корм, посів, експорт, втрати, переробка на нехарчові цілі та фонд (загальні обсяги) споживання основних продуктів харчування, які включають кількість продуктів, використаних населенням України для особистого споживання у будь-якому вигляді.

Інший зріз аналізу включає оцінювання ефективності сільськогосподарського виробництва через співвідношення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції (рослинництва та тваринництва) до середньорічної чисельності наявного населення за рік. Аналогічно розраховується подушне споживання

продовольства за рік (місяць) і порівнюється з мінімальними або раціональними нормами споживання. Таке співставлення дає можливість оцінити стан індикатора достатності споживання продуктів (задовільний, оптимальний або незадовільний) як одного зі складників продовольчої безпеки. Іншим індикатором продовольчої безпеки є рівень самозабезпечення країни чи регіону основними видами продовольства. Він визначається як співвідношення виробництва сільськогосподарської продукції до її внутрішнього використання на території країни (без урахування експорту та імпорту відповідної продукції).

Загальна ситуація у сфері продовольчого забезпечення України характеризується зростанням частки сільського господарства у валовій доданій вартості по країні з 8,4% у 2010 р. до 12,1% у 2017 р., нарощуванням валового аграрного виробництва (з 184 940 до 707 792 млн. грн. у 2010 і 2017 рр. відповідно), зростанням експорту сільськогосподарської продукції на тлі скорочення імпорту. Водночас стан продовольчого забезпечення у кожному регіоні має свою специфіку.

Багатогалузеве сільськогосподарське виробництво є стратегічно важливим напрямом економіки Закарпатської області. У галузі задіяно 25,4% економічно активного населення регіону, тоді як у середньому по Україні цей показник становить 17,7%.

Однією з ознак Закарпаття є чітко виражена просторова вертикальна зональність, що включає низинну, передгірну та гірську природно-економічні зони. Ведення сільського господарства в межах зазначених зон має свою специфіку. Зокрема, гірські райони області (Воловецький, Міжгірський, Рахів-

ський) спеціалізуються переважно на виробництві продукції тваринництва, поряд з яким культивується рослинництво (переважно картоплярство), однак його частка у валовому зборі є незначною. У районах передгірної зони Закарпатської області частка господарств, які функціонують у галузі тваринництва (Свалявський, Тячівський, Хустський райони), практично рівна частці селянських господарств у галузі рослинництва (Іршавський район). У низинних районах Закарпаття зосереджена найбільша кількість господарств, які внаслідок сприятливих природно-кліматичних, економічних та соціальних умов виробляють основні обсяги продукції рослинництва. Найбільш успішними в галузі рослинництва серед низинних районів є Виноградівський, Берегівський та Мукачівський райони, що спеціалізуються на виробництві овочів та зернових [1, с. 28].

Участь Закарпатської області у загальнонаціональному виробництві сільськогосподарської продукції (за показником у грошовому еквіваленті) незначна. Серед 24-х статистично обстежуваних регіонів Закарпаття посідає останнє місце з часткою 1,6% за 2017 р., або 4 021,4 млн. грн. (рис. 1). Така ситуація пов'язана, насамперед, із менш сприятливими для ведення сільського господарства агрокліматичними умовами (тип рельєфу і зональність, площа та якість земельного фонду, рівень розораності угідь, площа природних пасовищ тощо). У Закарпатській області через значну гірську зону частка сільськогосподарських земель сягає лише 35,4% від усієї площі регіону, а ріллі – 15,7% [2, с. 66]. У структурі загальної площі сільськогосподарських земель України на регіон припадає 1,08% угідь, придатних до використання.

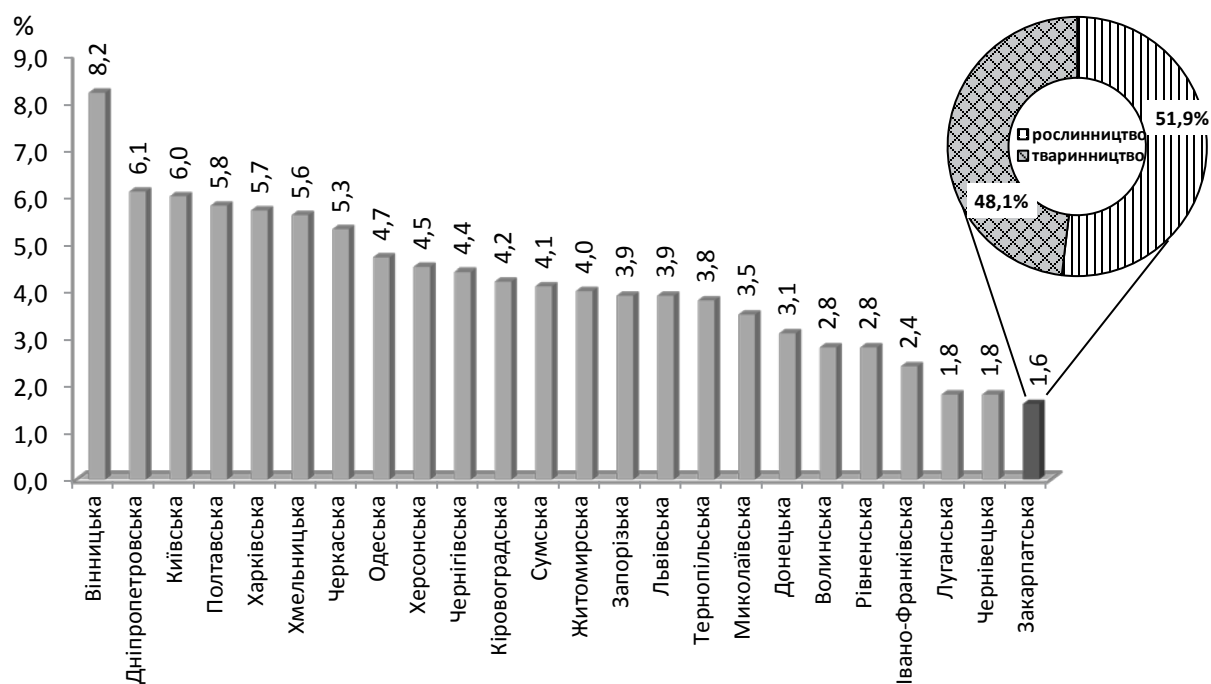


Рис. 1. Частка регіонів України у загальному виробництві продукції сільського господарства в 2017 р.

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Впродовж тривалого часу Закарпаття залишається менш аграрно потужним регіоном на тлі інших областей, займаючи частку у 1,2% за обсягом виробництва продукції рослинного походження (24-е місце в рейтингу 2017 р.) і 2,8% – у структурі загальнонаціонального виробництва продукції тваринництва (18-е місце).

У 2017 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва в регіоні порівняно з 2016 р. становив 1,01, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – 0,94, у господарствах населення – 1,02. Галузевий зріз сільського господарства Закарпатської області представлений рослинництвом і тваринництвом у практично рівному співвідношенні. Так, частка продукції рослинного і тваринного походження у виробництві продукції сільського господарства (за виробництвом у грошовому вимірі) у Закарпатській області в 2010 р. становила 46,1% і 53,9%, а в 2017 р. – 51,9% і 48,1% відповідно. В абсолютних значеннях структура була такою: 1 771,2 і 2 067,1 млн. грн. у 2010 р. та 2 089,0 і 1 932,4 млн. грн. у 2017 р. (табл. 1). Як бачимо, частка тваринництва у Закарпатській області протягом досліджуваного періоду (вісім років) скоротилася, у результаті чого частка виробництва продукції рослинництва в 2017 р. переважала на 3,8 в. п. При цьому, за даними 2017 р., у структурі виробників сільськогосподарської продукції в регіоні 8,3% припадало на сільськогосподарські підприємства, а 91,7% – на господарства населення (особисті селянські господарства). На останні, крім того, припадає лівова частка сільськогосподарських угідь (76,3%). Загалом у сільському господарстві Закарпатської області працює близько тисячі підприємств, з яких понад 40 є великими і дрібними сільськогосподарськими товаровиробниками. Але характерною особливістю є те, що на господарства населення припадає 76,3% сільсько-

господарських угідь, ними виробляється 91,7% валової продукції сільського господарства [3, с. 3].

У галузевому розрізі частка підприємств і селянських господарств, що вирощували продукцію рослинного походження, становила відповідно 13,7% і 86,6%, у сфері тваринництва структура виробників була зміщена в бік індивідуального господарювання, на яке припадало 97,3% виробленої у 2017 р. продукції (частка сільськогосподарських підприємств була незначною – 2,7%). Водночас динаміка абсолютних показників показує нарощування виробничих потужностей власне сільськогосподарських підприємств (зі 144,5 млн. грн. у 2010 р. до 332,5 млн. грн. у 2017 р.), переважно тих, що займаються рослинництвом. Таким чином, за 2010–2017 рр. відбулися структурні зрушення як у розрізі галузевої спеціалізації сільського господарства, так і за основними категоріями господарств – виробників сільськогосподарської продукції.

Загалом, за офіційними даними, за 2017 р. у Закарпатській області було вироблено 4 021,4 млн. грн. сільськогосподарської продукції, або 3 195 грн. у перерахунку на одну особу, тобто на 1,5% більше, ніж у попередньому році, і на 3,7% більше, ніж у 2010 р. При цьому з 3 195 грн. 1 660 грн. припадало на рослинництво, а 1 535 грн. – на тваринництво.

Динаміка виробництва основних груп продовольства в регіоні протягом 2010–2017 рр. (табл. 2) свідчить про зростання обсягів збору зернових і зернобобових культур (з 255,8 до 390,1 тис. т), плодів та ягід (з 97,2 до 119,3 тис. т), овочевих культур (з 245,9 до 271,3 тис. т) і картоплі (з 500,8 до 531,0 тис. т). Валове виробництво продукції тваринництва за досліджувані вісім років мало тенденцію до зростання в частині м'яса та м'ясних продуктів у забійній вазі (49,6 тис. т у 2010 р. і 54,9 тис. т у 2017 р.). Нарощування потужностей спостерігалось

Таблиця 1

**Динаміка валового виробництва сільськогосподарської продукції у Закарпатській області
(у постійних цінах 2010 р., млн грн)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Сільськогосподарська продукція загалом								
Усі категорії господарств	3838,3	4044,8	4207,3	4312,9	4308,3	4095,9	3964,9	4021,4
у тому числі								
сільськогосподарські підприємства	144,5	205,1	233,2	225,2	271,7	312,4	355,3	332,5
господарства населення	3693,8	3839,7	3974,1	4087,7	4036,6	3783,5	3609,6	3688,9
Продукція рослинництва								
Усі категорії господарств	1771,2	1968,2	2078,6	2128,6	2199,9	2099,3	2137,7	2089,0
у тому числі								
сільськогосподарські підприємства	82,7	138,5	160,4	148,5	198,2	247,7	294,7	279,9
господарства населення	1688,5	1829,7	1918,2	1980,1	2001,7	1851,6	1843,0	1809,1
Продукція тваринництва								
Усі категорії господарств	2067,1	2076,6	2128,7	2184,3	2108,4	1996,6	1827,2	1932,4
у тому числі								
сільськогосподарські підприємства	61,8	66,6	72,8	76,7	73,5	64,7	60,6	52,6
господарства населення	2005,3	2010,0	2055,9	2107,6	2034,9	1931,9	1766,6	1879,8

Джерело: розраховано автором на основі [2]

**Динаміка і структура виробництва продукції сільського господарства у Закарпатській області
(у натуральному еквіваленті)**

Групи продовольства	Одиниці	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017			
									валове виробництво (збір)	частка у загальному національному виробництві, %	вироб- ництво на 1 особу за рік	
											кг	рейтинг ¹
Продукти рослинництва												
Зернові і зернобобові культури	тис. т	255,8	321,8	322,1	325,0	343,4	332,4	412,4	390,1	0,6	310	24
Хліб і хлібобулочні вироби	тис. т	13,6	13,5	13,9	15,6	15,1	12,1	10,2	9,3	0,9	7	22
Плоди та ягоди	тис. т	97,2	97,9	114,1	118,4	133,0	138,4	128,5	119,3	5,8	95	4
Овочеві культури	тис. т	245,9	262,5	282,7	289,0	297,0	267,2	267,2	271,3	2,9	216	14
Баштанні культури	тис. т	0,1	0,1	0,3	1,5	1,1	0,9	... ²	—	х	х	х
Картопля	тис. т	500,8	590,1	608,6	614,9	610,9	545,8	534,3	531,0	2,4	422	15
Продукти тваринництва												
М'ясо та м'ясопродукти (в забійній вазі)	тис. т	49,6	51,5	58,4	58,6	59,7	53,2	51,3	54,9	2,4	44	14
Молоко та молочні продукти	тис. т	391,8	389,3	401,1	410,3	409,6	358,1	320,4	325,2	3,2	258	16
Яйця	млн. шт.	317,2	328,2	332,6	337,5	339,3	339,9	349,4	358,9	2,3	285 ³	14

Джерело: розраховано автором на основі [2; 3; 5; 6]

також у сфері виробництва яєць (з 317,2 до 358,9 млн. шт. за весь період). Водночас має місце скорочення виробництва таких важливих продовольчих груп, як хліб і хлібобулочні вироби (на 31,6%, тобто з 13,6 до 9,3 тис. т у 2010–2017 рр.) та молоко і молочні продукти (на 17%, тобто з 391,8 тис. т до 325,2 тис. т). Окремо слід зазначити, що Закарпатська область належить до числа тих регіонів (Запорізька, Херсонська, Одеська), де взагалі не вирощують цукровий буряк (фабричний). Із цієї причини рівень споживання цукру на Закарпатті (32,7 кг на особу за рік) не відповідає раціональним нормам МОЗ України (38 кг на особу за рік згідно з «Орієнтовним набором основної продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005–2015 роки»), хоча задовольняє мінімальні вимоги Кабінету Міністрів України, затверджені Постановою № 656 від 14.04.2000.

За 2017 р. найбільша частка регіону в загальнодержавному показнику припадала на збір плодів та ягід (5,8% у структурі валового збору плодів та ягід по Україні) і забезпечила області четверте місце серед регіонів країни. Такій позиції сприяє насамперед лісистість земель Закар-

патської області. Найнижча частка продовольства одержана за показником виробництва зерна і зернобобових культур – 0,6% (24-е місце в рейтингу) у загальнонаціональному виробництві цього типу продукції (по Україні – 61 917 тис. т), а також за виробництвом хліба і хлібобулочних виробів (0,9%, 22-е місце). Це пояснюється тим, що більша частина ріллі в області розташована на природно погіршених різновидах ґрунтів, більшість з яких перезволожені, заболочені, з підвищеною кислотністю та еродовані [4, с. 62].

Помітно, що практично за всіма аналізованими групами продовольчої продукції у Закарпатській області спостерігається спад виробництва після 2014 р. Негативна динаміка була зумовлена зменшенням обсягів продукції тваринництва, зокрема скороченням виробництва м'яса та молока, а також звуженням ринку хліба та хлібобулочних виробів. Можемо припустити, що спад агровиробництва в регіоні пов'язаний із загальною дестабілізацією економіки держави внаслідок розгортання військового конфлікту на сході України. Економічна криза після Революції гідності зумовила багато проблем і загроз для вітчизняного аграрного сектору, зокрема:

- сезонні коливання (особливо на зерновому ринку);
- подорожчання матеріально-технічних засобів промислового походження;
- зниження рентабельності сільськогосподарського виробництва;

¹ Рейтинг Закарпатської області серед 24 регіонів України за обсягом виробництва продукції сільського господарства (чим більший обсяг виробленої продукції, тим вища позиція в рейтингу).

² Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

³ Одиниця вимірювання – штуки.

- високі кредитні ставки банків (для виконання весняно-польових робіт);
- дефіцит власних обігових коштів підприємств;
- зниження купівельної спроможності населення.

Важливим складником балансу продовольчих ресурсів у регіоні є їх використання. За результатами аналізу фонду споживання продукції сільського господарства у Закарпатській області, з'ясовано головні тенденції зміни обсягу і структури споживання груп продовольства у сфері рослинництва і тваринництва (табл. 3). Передусім варто відзначити тенденцію до скорочення фонду споживання хлібних продуктів, цукру, олії, молока і молочних продуктів та яєць протягом 2010–2017 рр. Дестабілізація ринку продовольчих товарів після 2014 р. (внаслідок глибокої економічної кризи) негативно позначилася на загальному обсязі споживання продукції сільського господарства у Закарпатській області практично за всіма групами продовольства (за винятком картоплі). Водночас станом на 2017 р. регіон залишається одним із лідерів за величиною подушного споживання хлібних продуктів (114,4 кг на особу на рік за раціональної норми 101 кг, тобто третє місце серед інших областей) та молока і молочних продуктів (221,1 кг на особу на рік за норми споживання 380 кг, тобто п'яте місце в рейтингу). Бачимо, що попри високий рівень подушного споживання молочних продуктів на Закарпатті цей показник не відповідає ні раціональним, ні міні-

мальним річним нормам споживання (380 і 341 кг відповідно). Це свідчить про загальний низький рівень споживання молочних продуктів в Україні.

Ще однією загрозою для продовольчої безпеки досліджуваного регіону та країни у цілому є майже вдвічі нижчий за норму рівень подушного споживання м'яса та м'ясопродуктів (20-е місце по Закарпаттю з 24-х регіонів у рейтингу 2017 р.), а також недостатність споживання яєць у перерахунку на одного жителя Закарпатської області (у 2017 р. цей показник становив лише 254 штуки на рік за раціональної норми 290 штук). Така ситуація пов'язана передусім з економічною недоступністю багатьох товарних позицій за вказаними групами продовольства. Іншими словами, на тлі зростання валового виробництва м'яса, м'ясних продуктів та яєць у Закарпатській області за 2010–2017 рр. купівельна спроможність населення щороку знижується і згадана продукція потрапляє до категорії економічно недоступних або частково доступних. Тенденція до більшого споживання продуктів рослинництва і скорочення частки продуктів тваринного походження у раціоні населення має не лише регіональний, а й загальнонаціональний характер і потребує особливої уваги.

Далі було оцінено рівень фізичної доступності продовольства у Закарпатській області в 2017 р. На рис. 2 видно, що регіон забезпечує себе практично за всіма групами продовольства. Найвищий рівень

Таблиця 3

Динаміка і структура фонду споживання продукції сільського господарства у Закарпатській області (у натуральному еквіваленті)

Групи продовольства	Одиниці	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017			
									фонд споживання	частка у загальному національному виробництві, %	споживання на 1 особу за рік	
											кг	рейтинг ¹
Продукти рослинництва												
Хлібні продукти ²	тис. т	153,4	151,1	151,5	151,9	154,0	134,5	140,5	144,0	3,4	114,4	3
Плоди, ягоди і виноград	тис. т	54,4	57,3	61,9	68,0	70,1	61,6	62,9	64,6	2,9	51,3	9
Овочі та баштанні культури	тис. т	160,6	185,9	191,7	200,1	205,9	194,9	204,0	194,9	2,9	154,9	18
Картопля	тис. т	170,7	165,3	168,3	172,5	178,2	184,7	180,8	180,0	3,0	143,0	15
Цукор	тис. т	44,1	50,5	48,4	45,5	48,6	46,0	43,9	41,2	3,2	32,7	8
Олія	тис. т	17,1	16,1	15,6	16,5	16,5	15,0	14,5	14,5	2,9	11,5	14
Продукти тваринництва												
М'ясо та м'ясопро-дукти	тис. т	58,9	58,7	61,8	63,5	62,0	57,6	59,9	59,2	2,7	47,0	20
Молоко та молочні продукти	тис. т	294,8	302,7	306,6	317,9	311,7	280,8	288,4	278,3	3,3	221,1	5
Яйця	млн. шт.	341,9	343,8	357,0	361,6	352,3	317,2	313,0	320,2	2,8	254 ³	22

Джерело: розраховано автором на основі [2; 7]

¹ Рейтинг Закарпатської області серед 24 регіонів України за обсягом споживання продукції сільського господарства на душу населення (чим більший обсяг спожитої продукції, тим вища позиція в рейтингу).

² Хлібні продукти включають борошно, крупи, рис, зернобобові, а також хліб, макаронні та кондитерські вироби в перерахунку на борошно (фонд споживання по Україні – 4284,5 тис. т).

³ Одиниця вимірювання – штуки.

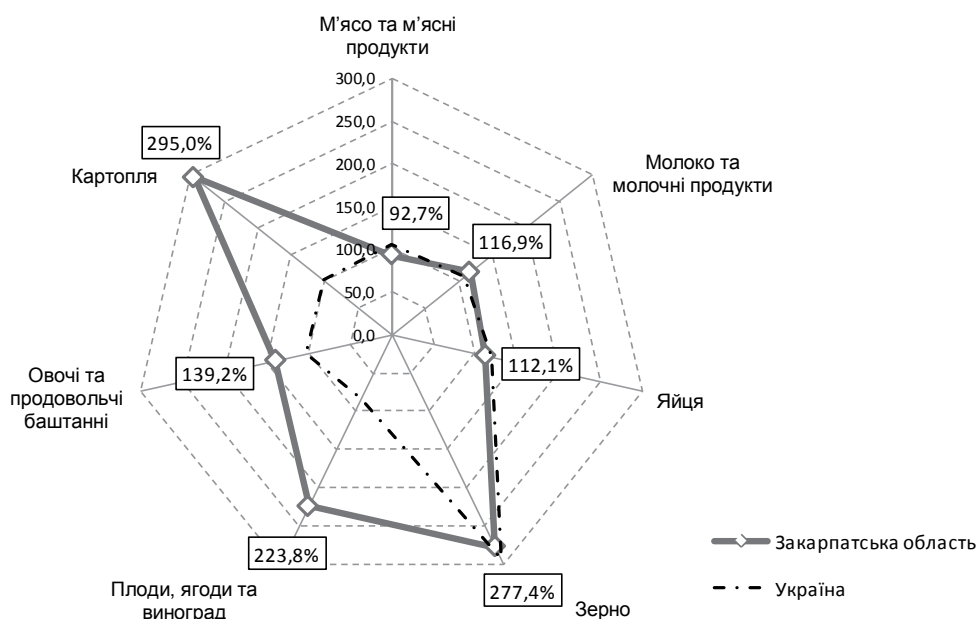


Рис. 2. Рівень самозабезпечення Закарпатської області основними видами продовольства в 2017 р.

Джерело: побудовано автором на основі [2; 7]

аграрного і продовольчого самозабезпечення відзначено за такими категоріями, як картопля (295,0%), зернові культури (277,4%) та плоди, ягоди і виноград (223,8%). Водночас спостерігається недостатній рівень доступності м'яса та м'ясних продуктів для мешканців Закарпаття (показник самозабезпечення – лише 92,7%). Слід відзначити, що рівень самозабезпечення регіону продукцією тваринного походження практично співпадає з рівнем самозабезпечення по Україні загалом. Проте у випадку забезпечення рослинництвом обсяги виробництва такої продукції у Закарпатській області значно перевищують фонд її споживання в регіоні. Для України у цілому проблемним залишається недостатність самозабезпечення плодами, ягодами і виноградом (лише 82,9%).

Важливими з позиції збалансування продовольчих ресурсів регіону є обсяги експорту та імпорту сільськогосподарської продукції і готових продуктів харчування. Щороку динаміка зовнішньої торгівлі у продовольчій сфері змінюється залежно від кон'юнктури внутрішнього ринку і державного регулювання шляхом установлення квот. Аналіз обсягу експортно-імпортних операцій у сільському господарстві регіону в 2010–2017 рр. свідчить про позитивну динаміку за величиною експорту і, навпаки, про тенденцію до скорочення сукупного імпорту продовольства на Закарпатті. Це може вказувати на зменшення імпортової залежності регіону, а також зниження купівельної спроможності населення, оскільки імпортована продукція зазвичай є менш економічно доступною. За досліджуваній період відбулося скорочення імпорту за такими

групами продовольчих товарів, як овочі і коренеплоди, продукція борошномельно-круп'яної промисловості, насіння і плоди олійних рослин. Проте сукупний імпорт продукції рослинництва в області зріс майже вдвічі – з 7 397,0 до 13 892,7 тис. дол. США. Аналогічна тенденція спостерігалася і за експортом рослинної продукції (9 524,3 тис. дол. США у 2010 р. і 57 192,5 тис. дол. США у 2017 р.). У сфері тваринництва обсяги експорту та імпорту продукції в регіоні теж зросли: з 5,0 до 1 891,8 тис. дол. США по експорту і з 4 367,3 до 91 82,4 тис. дол. США по імпорту [8]. У структурі продукції тваринництва помітне значне скорочення імпорту м'яса, м'ясних продуктів, молока і молочних продуктів. Серед готових харчових продуктів Закарпатська область щороку збільшує експорт продуктів із м'яса і риби, продуктів переробки овочів, цукру та кондитерських виробів із цукру, тоді як імпорт за цими категоріями готових продуктів скорочується або ж узагалі відсутній (за винятком цукру і кондитерських виробів).

Висновки. За результатами аналізу сучасного стану системи продовольчого забезпечення Закарпатської області, зокрема динаміки обсягів виробництва основних видів продовольчої продукції, обсягів її споживання та рівня фізичної доступності, виявлено низку «вузьких місць» у цій системі.

Серед основних проблем продовольчого забезпечення Закарпатської області можна виокремити такі:

1) структурний дисбаланс між виробництвом та споживанням продовольства в рамках внутрішнього ринку (в частині самозабезпечення області м'ясом і м'ясними продуктами);

2) тенденція до більшого споживання продуктів рослинництва і скорочення частки продуктів тваринного походження у раціоні населення (рівень споживання м'ясних і молочних продуктів на Закарпатті не відповідає раціональним нормам МОЗ України, визначених «Орієнтовним набором основної продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005–2015 роки»);

3) висока імпортна залежність за окремими групами товарів (зернові культури, продукція борошномельно-круп'яної промисловості, насіння і

плоди олійних рослин, м'ясо та їстівні субпродукти, цукор та кондитерські вироби із цукру тощо);

4) недостатня експортна орієнтованість регіону через високу конкуренцію на зовнішніх продовольчих ринках;

5) ризик щодо гарантування продовольчої безпеки регіону (проблеми скорочення придатних для сільського господарства земель, зниження купівельної спроможності населення, інституційного забезпечення ринку продовольства макроекономічної дестабілізації загалом).

Список літератури:

1. Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 року URL: http://dfrt.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf (дата звернення: 20.11.2018).
2. Сільське господарство України 2017: стат. зб. / Державна служба статистики України; ред. О.М. Прокопенко. Київ, 2018. 245 с.
3. Сільське господарство Закарпаття за 2010–2017 роки: стат. зб. / Головне управління статистики у Закарпатській області; ред. Г.Д. Гриник. Ужгород, 2018. 62 с.
4. Колодійчук І. Сільськогосподарські угіддя Карпатського регіону: проблеми використання, охорони і відтворення. *Аграрна економіка*. 2009. № 2(3–4). С. 61–65.
5. Регіони України 2016: стат. зб. / Державна служба статистики України; за ред. І.Є. Вернера. Київ, 2017. 682 с.
6. Статистичний щорічник України за 2017 рік: стат. зб. / Державна служба статистики України; ред. І.Є. Вернер. Київ, 2018. 541 с.
7. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України: стат. зб. / Державна служба статистики України; ред. О.М. Прокопенко. Київ, 2018. 59 с.
8. Товарна структура зовнішньої торгівлі Закарпатської області / Головне управління статистики у Закарпатській області. URL: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/zez/index2017.html> (дата звернення: 22.11.2018).

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 351.773:353

Борщ В.І., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Борщ В.І. Сучасні тенденції розвитку системи охорони здоров'я в Україні: порівняльний аналіз.

У статті досліджено проблему сучасного розвитку системи охорони здоров'я України та надано порівняльний аналіз моделей управління та фінансування охорони здоров'я у світі. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку національної системи охорони здоров'я порівняно із системами охорони здоров'я провідних країн світу. Досліджено основні цілі та завдання системи охорони здоров'я. Класифіковано основні моделі управління та фінансові моделі у сфері охорони здоров'я. Дано загальну характеристику цих моделей із перевагами та недоліками; досліджено спільні риси та відмінності. Визначено ключові питання та завдання вдосконалення охорони здоров'я у рамках Концепції розвитку національної системи охорони здоров'я.

Ключові слова: система охорони здоров'я, модель управління у сфері охорони здоров'я, модель соціального медичного страхування (система Бісмарка), модель централізованого фінансування охорони здоров'я (моделі Семашка, Беверіджа), приватна модель фінансування охорони здоров'я.

Борщ В.І. Современные тенденции развития системы здравоохранения в Украине: сравнительный анализ. В статье исследована проблема современного развития системы здравоохранения Украины и проведен сравнительный анализ мировых моделей управления и финансирования здравоохранения. Проанализированы современные тенденции развития национальной системы здравоохранения по сравнению с системами здравоохранения ведущих стран мира. Исследованы основные цели и задачи системы здравоохранения. Классифицированы основные модели управления и финансовые модели в сфере здравоохранения. Представлена общая характеристика этих моделей с преимуществами и недостатками; исследованы общие черты и отличия. Определены ключевые вопросы и задачи усовершенствования здравоохранения в рамках Концепции развития национальной системы здравоохранения.

Ключевые слова: система здравоохранения, модель управления в сфере здравоохранения, модель социального медицинского страхования (система Бисмарка), модель централизованного финансирования здравоохранения (модели Семашко, Бевериджа), частная модель финансирования здравоохранения.

Borshch V.I. Modern trends of development of Ukrainian healthcare system: comparative analysis. Modern Ukrainian society is characterized by the economic transformational processes, acceleration in political processes, and also reforming the social sphere, which key element is the national healthcare system. Today reformation, and in fact creation of the new healthcare system, which must take the lead among the main priorities of state policy, is urgent. The main goal of this paper is to analysis current trends of development of the national healthcare system in comparison with healthcare systems of the leading countries. This study combines economic and managerial analysis of the management and financial models of healthcare systems. In this study complex of the general scientific and special research methods were used to achieve the goal of the study. The method of historical and logical analysis of the literature was used. The structural analysis was used with purpose to research the expenditures for healthcare system. Method of comparative analysis was used to study features, differences, advantages and disadvantages of the models of healthcare systems. Method of summarization was used to make a conclusion. Scientific works of national scientists in the sphere of healthcare economics and management, national and international legal documents were used as the informational basis for the conducted research. In the paper the issue of the modern development of Ukrainian health care is researched. Also, comparative analysis of the world models of healthcare systems management and financing is conducted. In the paper main management and financial models of healthcare are classified. General attributes of these models with their advantage and disadvantages are provided; general features and distinctions are researched. The key issues and tasks of healthcare improvement in the frames of Concept of national healthcare system development are defined.

Key words: healthcare system, model of healthcare system, Bismarck healthcare model (insurance medicine), state (national) healthcare model (Semashko and Beveridge models), private healthcare model.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки має значний вплив на форми та методи регулювання та управління галуззю охорони здоров'я. З іншого боку, внесок охорони здоров'я в економічний розвиток будь-якої країни є також очевидним. Обсяг медичних послуг, що надаються населенню та виражені у вартісній формі, має позитивний вплив на ВВП країни. Працівники галузі є виробниками медичних послуг і, отже, запобігаючи хворобам та лікуючи хворих, вони тим самим поліпшують соціально-демографічний стан та підвищують трудовий потенціал країни.

Сучасне українське суспільство характеризується трансформаційними процесами в економіці, активізацією політичних процесів, а також реформуванням соціальної сфери, важливим елементом якої є національна система охорони здоров'я. Сьогодні актуальним є реформування, а фактично створення нової системи охорони здоров'я, яка має посісти провідне місце серед основних пріоритетних напрямів державної політики, оскільки стан здоров'я людини та нації є одним із найважливіших та визначних критеріїв формування та розвитку людського капіталу країни.

Сьогодні держава задекларувала дві концепції розвитку системи охорони здоров'я. Перша концепція полягає у реформуванні фінансової моделі системи охорони здоров'я в Україні та передбачає поступовий перехід на нову модель фінансування галузі з остаточним її запровадженням у 2020 р. Друга концепція засновується на розвитку системи громадського здоров'я в Україні та формує засади переорієнтації пріоритетів національної системи охорони здоров'я від процесів лікування до превентивної, профілактичної медицини, що має на меті розроблення політики зміцнення та збереження здоров'я людини та нації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує велика кількість ґрунтовних наукових публікацій різного спрямування, що висвітлюють цю проблематику. Зокрема, такі науковці, як З. Гладун, Є. Долотенко, Д. Карамішев, Н. Кризина, Т. Педченко, С. Петрова, Т. Семігіна, Н. Солоненко, М. Співак, Я. Радиш, В. Чернецький, досліджують проблеми державного управління та політики у сфері охорони здоров'я.

І. Голованова, Е. Ковжарова, О. Литвинова, Г. Панфілова, А. Надточій та М. Шутов свої наукові праці присвятили розвитку проблеми фінансового та організаційно-економічного механізму функціонування системи охорони здоров'я.

Такі українські науковці, як А. Голяченко, Л. Морарь, В. Пономаренко, О. Приходський, О. Скрипник, Т. Чеканова, аналізують безпосередньо проблеми управління закладами охорони здоров'я та організаційно-адміністративні процеси в галузі охорони здоров'я.

Проте в наукових публікаціях за цією тематикою дослідження не розглядається проблема форму-

вання та розвитку управлінського капіталу закладів охорони здоров'я зокрема та національної системи охорони загалом. Отже, постає необхідність акцентувати увагу на цьому питанні в рамках подальших досліджень за цим напрямом.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасних тенденцій розвитку національної системи охорони здоров'я порівняно із системами охорони здоров'я провідних країн світу.

Виклад основних результатів. Національна система охорони здоров'я є складовим елементом людського розвитку, що визначається суспільством як пріоритетна цінність. Вона належить до невиробничої сфери надання медичних послуг населенню та займає центральне місце в розвитку суспільства, що визначається тим, що здоров'я, безпосередньо впливаючи на економічне та соціальне благополуччя, є важливим чинником національної безпеки країни. Охорона здоров'я, формуючи суспільне здоров'я, впливає на формування та розвиток людського капіталу країни та надає суспільству в цілому послуги, що значною мірою компенсують негативні наслідки від його діяльності. Виходячи із цього, держава має акцентувати увагу на розвитку соціальної політики, підкріплюючи своєчасним та достатнім фінансуванням охорони здоров'я [1, с. 9–10].

Кінцевим результатом в системі охорони здоров'я має бути результат чи наслідки певної політики або заходів в охороні здоров'я і пов'язаних із ними змін у стані здоров'я та медичному обслуговуванні населення [2, с. 9].

Основним завданням та викликом, який стоїть перед сучасним суспільством та керівництвом України, є формування власної системи охорони здоров'я, враховуючи історичні передумови розвитку охорони здоров'я в країні та світовий досвід. Це потребує аналізу складових елементів та характерних ознак, що властиві моделям охорони здоров'я зарубіжних країн.

Система охорони здоров'я в кожній країні формувалася по-різному, з урахуванням історичних передумов: спостерігаються відмінності в методах та організації управління, підходах до фінансування, доступності медичних послуг, незважаючи на схожість та однотипність завдань, що має вирішити система охорони здоров'я.

М.М. Шутов [1] розрізняє три основні моделі управління у сфері охорони здоров'я: модель адміністративно-командного управління; демократична модель; ринкова модель.

Перша модель передбачає втручання держави у функціонування та зміну системи охорони здоров'я для забезпечення швидкої зміни політичних цілей. Демократична модель передбачає, що кожний громадянин має право впливати на соціально-політичні рішення у житті суспільства та є відповідальним за них; така модель сприяє залученню населення в процес прийняття рішень щодо потреб, пріоритетів

та проблем управління охороною здоров'я. Ринкова модель встановлює правила саморегуляції на основі конкурентоздатності медичних ринків відповідно до ринкових законів за визнанні умов певних обмежень. Цей підхід заснований на доктрині автономного розвитку ринку, отже, передбачає мінімальне втручання держави в економічні питання охорони здоров'я [1, с. 243–244].

У [3] виділяються такі види моделі системи охорони здоров'я: модель соціального медичного страхування (система Бісмарка); моделі централізованого фінансування охорони здоров'я (моделі Семашка, Беверіджа); приватна модель фінансування охорони здоров'я.

Модель соціального медичного страхування заснована на принципах соціального страхування та багатоканальній системі фінансування. Моделі централізованого фінансування є державними з бюджетною системою фінансування. Приватна модель засновується на власних коштах громадян, а саме добровільному медичному страхуванні, прямій оплаті медичних послуг та депозитних медичних рахунках.

Виділяють також таку класифікацію моделей фінансування охорони здоров'я: із фондів суспільного споживання; зі змішаних фондів; із приватних фондів.

У суспільні фонди споживання кошти надходять шляхом збору податків або внесків по лінії соціального страхування. Обидва методи переважно базуються на розмірі доходів громадян країни. Змішані системи поєднують одночасно податки та внески. А в моделі, що фінансується з приватних фондів, основним джерелом є особисті внески громадян.

Отже, останні дві класифікації перетинаються між собою: моделям фінансування охорони здоров'я із суспільних фондів споживання та змішаних фондів відповідають три системи організації охорони здоров'я Бісмарка, Семашка та Беверіджа, що ґрунтуються на принципі солідарності та мають спільні риси: універсальна система захисту незалежно від ризику; рівний та всеохоплюючий доступ до медичної допомоги; обов'язкова участь населення у покритті витрат на охорону здоров'я; відсутність прямого зв'язку між величиною платежів (податків, внесків) та обсягом медичної допомоги; державний контроль ціноутворення. Проте ці моделі мають суттєві відмінності.

Модель соціального медичного страхування (система Бісмарка, або страхова модель) характерна для таких країн, як Австрія, Швейцарія, Ізраїль, Франція, Нідерланди, держави Східної Європи та Прибалтики, Японія тощо. Ця система створена за принципом соціального страхування, тобто є захистом від чинників соціального ризику (хвороб, нещасних випадків, втрати працездатності) та при материнстві, безробітті, смерті родичів. Кошти, які надходять у вигляді внесків по лінії соціального страхування, покривають витрати на медичне обслуговування населення.

Фінансування за цією моделлю є багатоканальним і включає обов'язкові фіксовані внески з фонду заробітної плати робітників і роботодавців, субсидії держави, внески у фонди добровільного медичного страхування, пряму оплату та співоплату громадян країни. Розмір внесків визначається платоспроможністю і не залежить від індивідуального ризику, що зумовлює постійний характер покриття витрат на охорону здоров'я і не впливає на обсяг медичної допомоги, що надається. Стабільність надходження коштів сприяє інвестуванню їх у сучасні інноваційні медичні технології та обладнання, стимулює медичний персонал до вдосконалення та забезпечує підвищення їхніх доходів.

Субсидії держави покривають витрати на соціальне страхування, громадську охорону здоров'я (санітарно-протиепідемічні заходи), підготовку медичних кадрів та наукові дослідження.

Добровільне медичне страхування за такої моделі є не основним на відміну від США, Австралії та Швейцарії: його питома вага становить від 1,6% (Люксембург) до 14,3% (Нідерланди). Воно існує як: а) замісний (є альтернативою державного медичного страхування для найманих робітників та службовців із доходами, які перевищують граничні рівні, затверджені урядом); б) додатковий (дає змогу громадянам мати комфортніші умови у разі госпіталізації або отримувати допомогу у приватних закладах охорони здоров'я); в) доповнюючий (повністю або частково покриває витрати на медичні послуги, які залишилися поза державною схемою фінансування, або гарантує прискорений доступ до медичної допомоги).

Держава безпосередньо не бере участі в процесі медичного обслуговування, однак законодавчо забезпечує регулюючу та контролюючу функції (регулює ставки внесків, ціни на медичні послуги, договірні відносини між страхувальником і закладом охорони здоров'я, розмір гарантованого пакету медичних послуг, системи контролю над якістю медичної допомоги). Тому така модель називається регульованою.

Обов'язкове медичне страхування може функціонувати у двох організаційних (пряма та непряма) й економічних (товарна і грошова) формах. Пряма форма характеризується тим, що органи медичного страхування мають власні заклади охорони здоров'я (Японія, Швеція); непряма – передбачає контактування страхової організації з закладами охорони здоров'я. За грошової форми страхувальник вільно вибирає надавача медичних послуг (лікаря загальної практики чи сімейного лікаря), оплачує вартість цих послуг, потім страхова компанія відшкодовує певний відсоток вартості амбулаторної допомоги, а частина витрат покривається за принципом співоплати (Бельгія, Люксембург, Франція); товарна форма характеризується тим, що страхувальник отримує медичну допомогу безоплатно, а економічні питання вирішує посередник між страхувальником

і постачальником медичної послуги (Німеччина, Австрія, Нідерланди, Швеція).

Суспільно-приватна модель фінансування охорони здоров'я (змішана форма) притаманна Нідерландам та Японії та характеризується покриттям витрат на медичну допомогу шляхом поєднання соціального та приватного медичного страхування.

Переваги системи соціального медичного страхування: високий ступінь гарантій надання безкоштовної медичної допомоги; адресність внесків; усунення внутрішньогалузевого монополізму системи охорони здоров'я; відкритість для додаткових джерел фінансування; інвестування коштів в інноваційне оновлення галузі, новітні медичні технології та устаткування, фармацевтичні та технічні розробки; розвиненість ринку інновацій та інтелектуальної власності в галузі охорони здоров'я; гарантування з боку держав якісної медичної допомоги; вільний вибір страхових фондів і постачальників медичних послуг.

Недоліки цієї системи полягають у: високих адміністративних витратах та збільшенні витрат страхових компаній та закладів охорони здоров'я, що призводить до скорочення працівників.

Моделям державної системи охорони здоров'я (система Семашка та Беверіджа) притаманні такі риси: основне джерело фінансування – загальні податкові надходження; оплата медичного обслуговування здійснюється з державного та місцевих бюджетів; податки прогресивні; держава виступає власником більшості закладів охорони здоров'я, здійснюючи функції управління, фінансування та організації надання медичної допомоги населенню; органами державного управління регламентується загальна стратегія розвитку галузі та основні боки економічної діяльності закладів охорони здоров'я.

Модель Семашка характерна для радянських країн та характеризується принципами, що були вище перераховані. Для цієї моделі характерна жорстка державна форма управління та контролю; фінансування сфери охорони здоров'я здійснювалося за залишковим принципом, а формування – за централізовано визначеними нормативами (штати, ресурси, заробітна плата). Більшість медичних послуг була безкоштовна, проте це призвело до екстенсивного розвитку галузі, відсутності економічної зацікавленості медичного персоналу в раціональному використанні ресурсів та підвищенні якості медичної допомоги, слабкої орієнтації на споживача та відсутності конкурентного середовища серед постачальників медичних послуг. Ці чинники разом із розпадом Радянського Союзу й призвели до руйнування цієї моделі.

Модель Беверіджа притаманна для таких країн, як Великобританія, Ірландія, Данія, Фінляндія, Норвегія, Швеція, Канада, Італія, Іспанія, Португалія, Греція, Нова Зеландія, та засновується на принципах універсальності доступу та безкоштов-

ності медичної допомоги на основних етапах курсу лікування.

Крім бюджетних асигнувань як основного джерела надходжень в охорону здоров'я використовуються додаткове і доповнююче добровільне медичне страхування та співплата населення за окремі види медичних послуг (стоматологічні, офтальмологічні, фармацевтичні, для яких встановлена фіксована оплата). Для цієї моделі характерна чітка централізована система контрактування згідно з державними стандартами. Оплата медичного персоналу здійснюється на подушній основі; регулювання кількості та структури медичного персоналу відбувається відповідно до потреб споживачів. Характерна орієнтація на первинну медико-санітарну допомогу та наявність конкурентного середовища.

Система охорони здоров'я представлена сімейною медициною, лікарняною допомогою та суспільною охороною здоров'я. Так, наприклад, у Великобританії та більшості країн Західної Європи первинна медична допомога фінансово та оперативно відокремлена від вторинної.

Внутрішній ринок працює через територіальні відділи охорони здоров'я та лікарів загальної практики – фондотримачів, які укладають контракти з закладами охорони здоров'я всіх форм власності й узгоджують між собою обсяг медичної допомоги. При цьому лікарі загальної практики отримують річний бюджет, який включає кошти на лікувальну, профілактичну, реабілітаційну діяльність і на оплату всіх видів спеціалізованої та високоспеціалізованої медичної допомоги. Крім того, їм надають цільові виплати за надання медичних послуг людям певного віку (вакцинація, контрацепція тощо). Це сприяє ефективному використанню ресурсів, адекватному розподілу витрат на охорону здоров'я та стимулюванню лікарів до надання якісної медичної допомоги й активної профілактичної роботи.

Система оплати праці лікарям загальної практики поєднує подушну та гонорарну оплату: рівень подушної оплати визначається чисельністю та віком прикріпленого до лікаря населення. Стаціонари фінансуються шляхом формування річного бюджету під визначений обсяг діяльності (глобальний бюджет). Широкого застосування набули денні стаціонари хірургічного профілю (хірургія «одного дня»), що пов'язано зі зниженням собівартості лікування (на 30% нижче) порівняно з традиційними стаціонарами.

Переваги державної системи охорони здоров'я: високий ступінь державного управління системою; загальнодоступність; безоплатність медичної допомоги; прозорість фінансових потоків; підзвітність суспільству; якісна медична допомога за помірної вартості; контроль над коштами.

Недоліки: дефіцит бюджетного фінансування для матеріально-технічного оновлення системи охорони здоров'я; відсутність можливості вільного вибору лікаря та часу візиту до нього, наявність

черг; відсутність адресності внесків; бюрократизація відносин; відсутність економічної зацікавленості медичного персоналу в якості медичних послуг і раціональному використанні ресурсів; обмеженість прав закладів охорони здоров'я; слабка орієнтація на споживчий попит; плінність кадрів.

Приватна модель фінансування охорони здоров'я побудована на основі лібертарної концепції (внесок громадянина у суспільний добробут визначає його доступ до соціально важливих благ) та ризику для стану здоров'я і характеризується такими ознаками: основне джерело фінансування – особисті кошти громадян; премії добровільного медичного страхування встановлюються відповідно до індивідуального ризику (індивідуальна оцінка можливості захворіти), суспільного і групового ризиків (оцінка середнього ризику для певної групи населення); існує тісний зв'язок між індивідуальним ризиком та величиною премій і обсягом медичних послуг; доступ для отримання медичної допомоги за загальнодержавними програмами обмежується віком, стажем роботи, соціальним статусом та місцем роботи; здійснюється селекція серед бажаючих отримати медичну страховку (перевага надається здоровим, молодим, забезпеченим); орієнтація на спеціалізовану та високоспеціалізовану медичну допомогу; ціни регулюються законами вільного ринку; різноманітність медичних послуг та їх постачальників.

Представником такої моделі є США. Медичне забезпечення країни формується відповідно до фінансових можливостей і потреб населення та за законами вільного ринку. За даними Світової статистики охорони здоров'я (World Health Statistics, 2016) [4], обсяг витрат на охорону здоров'я у відсотках від ВВП становив 17% й є найвищим показником серед інших країн як у відсотку до ВВП, так і подушно (табл. 1).

Фінансування сфери охорони здоров'я являє собою поєднання приватного страхування (страхові премії, особисті виплати) з покриттям витрат із суспільних фондів (федеральні та регіональні податки) для груп підвищеного ризику (пенсіонерів, інвалідів, незаможних громадян). Система фінансування не передбачає принципу солідарного субсидювання між групами з різними доходами. Приватні страхові компанії обслуговують 73% громадян США, із них колективним медичним страхуванням через роботодавців охоплено 64% населення, самостійним, індивідуальним – 9%; зовсім не мають медичної страховки 16% населення.

Компенсація медичної допомоги здійснюється за рахунок таких програм: членства в організаціях підтримки здоров'я Health Maintenance Organization (HMO); індивідуального добровільного медичного страхування або членства в організаціях медичного обслуговування за вибором пацієнта Preferred Provider Organization (PPO); програм «Пункт допомоги» (Point-of-Service), що поєднує аспекти HMO та PPO; безоплатної невідкладної допомоги населенню країни,

Таблиця 1
Рейтинг країн за витратами на охорону здоров'я, згідно з даними Світової статистики охорони здоров'я (World Health Statistics, 2016)

Країна	Обсяг витрат на охорону здоров'я у відсотках від ВВП, %	Витрати на одного громадянина на рік, дол. США	Покриття населення необхідною медичною допомогою, %
США	17	98701	≥80
Бразилія	12	1016	77
Франція	12	4263	≥80
Швейцарія	12	98362	≥80
Канада	11	4458	≥80
Японія	11	4233	≥80
Швеція	11	57115	≥80
Німеччина	11	4714	79
Норвегія	11	74783	≥80
Великобританія	10	3958	≥80
Австрія	10	4688	≥80
Данія	10	5566	≥80
Нідерланди	10	4742	≥80
Австралія	9	5002	≥80
Фінляндія	9	4117	79
Італія	9	2739	≥80
Республіка Молдова	9	171	65
Болгарія	8	612	64
Греція	8	1511	70
Іран	8	415	65
Ізраїль	7	2837	≥80
Чеська Республіка	7	1322	73
Польща	7	809	75
Естонія	7	1185	76
Україна	7	141	63
Люксембург	6	62714	≥80
Білорусь	6	318	74
Китай	5	398	76
Румунія	5	476	72
Російська Федерація	5	469	63
Казахстан	4	262	71
Кувейт	4	1068	77
Пакистан	3	40	40
Катар	3	1827	77
Венесуела	3	1578	73
Монако	2	2940	-

Джерело: сформовано за даними [4; 5]

1,2,3... – найвищі показники витрат на охорону здоров'я на одного громадянина, дол. США.

незалежно від платоспроможності (необхідний мінімальний обсяг, затверджений федеральним урядом); державних програм Medicare та Medicaid, які опікують людей віком від 65 років та малозабезпечених.

Покриття витрат на медичну допомогу за колективного страхування може здійснюватися двома шляхами: платою за послугу, тобто працедавець виплачує страховій компанії за кожного робітника страхові премії відповідно до страхового поліса, а страхова компанія оплачує рахунки (80%) закладів охорони здоров'я та лікарів; платою за керовані послуги, що використовуються в організаціях підтримки здоров'я Health Maintenance Organization (НМО), для яких характерно: обслуговування певної групи населення; регулярна сплата фіксованих внесків, розмір яких не залежить від стану здоров'я та віку; обсяг і асортимент медичних послуг визначаються контрактом; наявність уніфікованих вимог до різних технологій обстеження, лікування і реабілітації пацієнтів у вигляді керівництв та протоколів; відповідність результатів лікування визначеним стандартам; прийняття організацією на себе фінансового ризику під час надання медичної допомоги. НМО є продавцем або укладає колективні контракти з групою лікарів, які надають медичну допомогу членам організацій у центрах здоров'я і лікарнях, що належать НМО. Заклади охорони здоров'я отримують фіксовану суму, яка попередньо виплачується за кожного застрахованого незалежно від обсягу медичних послуг.

До державних страхових програм належать Medicare (13%), Medicaid (10%) та Фонд ветеранів армії (4%). Програма Medicare надає послуги людям віком від 65 років, які мають стаж роботи від 5 до 10 років, певним категоріям інвалідів; фінансується за рахунок цільових податків із фонду заробітної плати та державних прибутків. Програма Medicaid охоплює бідні сім'ї, доходи яких нижче за межу бідності; малозабезпечених інвалідів, громадян похилого віку, вагітних та дітей; фінансується федеральним урядом та органами управління штатів.

Загалом лікарняний сектор США представлений такими закладами: а) неприбутковими, які управляються державними органами влади, релігійними або незалежними суспільними організаціями (86%, із них 27% – власність місцевих органів управління); б) комерційними, керівництво яких знаходиться у великих приватних корпораціях (14%).

Переваги такої моделі: концентрація фінансових ресурсів у системі охорони здоров'я; значні інвестиції сприяють інноваційному розвитку галузі та підвищенню ефективності діяльності; високий рівень заробітної плати медичних працівників; багатостороння система контролю над якістю медичної допомоги.

Недоліки: порушення соціальної справедливості у фінансуванні та доступі до медичних послуг; висока вартість медичних та фармацевтичних послуг; значні адміністративні витрати [3, с. 62–90].

У табл. 1 представлено рейтинг країн за витратами на охорону здоров'я. Як ми бачимо, трійку лідерів країн за рівнем витрат на цю галузь очолюють: США (17% від ВВП, що подушно становить 9 870 дол. США на рік), Швейцарія (12% від ВВП, 9 836 дол. США на рік) та Норвегія (11% від ВВП, 7 478 дол. США на рік). Покриття населення необхідною медичною допомогою у цих країнах становить понад 80%. Складно стверджувати лише на основі цих показників про рівень ефективності медичної галузі у цих країнах у цілому, проте вони підтверджують той факт, що ці країни надають медичну допомогу на високому рівні та відповідають цілям та завданням свого існування.

Незважаючи на всі відмінності, що ми визначали в процесі дослідження різноманітних моделей охорони здоров'я, можемо зауважити, що вдосконалення охорони здоров'я в усіх вище наведених моделях має схожі ключові питання та завдання: роль держави, взаємодія владних установ та закладів охорони здоров'я; розвиток страхової медицини; пошук та використання нових джерел фінансування та форм перерозподілу; організація госпітальної, догоспітальної та невідкладної допомоги; форми оплати праці та мотиваційний процес медичного персоналу; роль та місце середнього персоналу в лікувально-профілактичному процесі; розвиток конкурентоспроможності системи охорони здоров'я та конкуренція всередині галузі; зміна ставлення населення до власного здоров'я (впровадження превентивної медицини).

Охорона здоров'я, що є однією з найважливіших ланок суспільного виробництва та національної економіки та впливає на процес формування і розвитку людського капіталу країни, не може не розвиватися під впливом ринкових умов, що сформувалися в національній економіці. Так, завдання сучасного етапу розвитку галузі охорони здоров'я України – сформувати таку стратегію розвитку та скорегувати її так, щоб ця галузь змогла дотримуватися балансу інтересів населення, держави та закладів охорони здоров'я. У зв'язку із цим необхідно акцентувати увагу на формуванні та розвитку управлінського капіталу галузі.

Вдосконалення процесів управління в національній сфері охорони здоров'я досі здійснювалося завдяки проведенню економічних експериментів, які давали змогу отримати певний соціально-економічний ефект за рахунок використання фінансових та економічних механізмів. Економічні складники старої системи охорони здоров'я з тотальною державною власністю не враховують управлінські підходи.

Національна стратегія охорони здоров'я повинна стати складовою частиною єдиного плану сталого розвитку України. Це має забезпечити Концепція розвитку національної системи охорони здоров'я, що повинна бути спрямована на досягнення таких цілей: збереження та поліпшення здоров'я населення, продовження періоду активного довголіття

та тривалості життя населення; створення правових, економічних та управлінських механізмів реалізації конституційних прав громадян України на збереження здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування; забезпечення гарантованого рівня надання безоплатної кваліфікованої медичної допомоги в певному законодавчому обсязі; формування керованого ринку платних медичних послуг, сприяння діяльності закладів охорони здоров'я всіх форм власності, створення умов для забезпечення попиту населення в медичних послугах; ефективне використання наявних кадрових, фінансових та матеріальних ресурсів; солідарна участь держави, роботодавців, територіальних громад та окремих юридичних і фізичних осіб у фінансуванні системи охорони здоров'я [1, с. 278–279].

Такі зміни мають бути забезпечені низкою вимог до: адаптації та уніфікації нормативно-правової бази країни до правової бази провідних країн світу; надання свободи у виборі форм власності, організації лікувально-профілактичної роботи, економічної,

фінансової та управлінської діяльності закладів охорони здоров'я; збереження переважної ролі держави у фінансуванні системи охорони здоров'я за допомогою вдосконалення кредитно-грошового механізму, податкової політики та соціального страхування [6]. Реалізація цих принципів має забезпечити вирішення можливих внутрішніх протиріч нової системи охорони здоров'я.

Висновки. Сьогодні національні політичні та медичні керівники здійснюють узгоджені зусилля щодо створення збалансованої системи охорони здоров'я. Реструктуризація галузі має забезпечити поштовх для зміни відношення суспільства до охорони здоров'я від пасивного до активного, що має на меті активну роль суб'єкта суспільства у збереженні свого власного здоров'я та медичному обслуговуванні. Важливим є врахування досвіду розвинених країн світу, які вже пройшли той шлях до побудови сучасної системи охорони здоров'я, але не забуваючи про історичні передумови розвитку охорони здоров'я в країні та національну ідентичність української нації.

Список літератури:

1. Шутлов М.М. Экономические основы рыночного здравоохранения; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. Донецк: ВИК, 2002. 294 с.
2. Термінологічний глосарій з питань соціальної медицини і організації охорони здоров'я. Навчально-довідкове видання / В.М. Пономаренко, А.Б. Зіменковський, С.Д. Пономаренко та ін.; за заг. ред. В.М. Пономаренко. Київ; Львів: Ліґа-Прес, 2003. 100 с.
3. Економіка охорони здоров'я: підручник / В.Ф. Москаленко, О.П. Гульчій, В.В. Таран та ін.; за ред. В.Ф. Москаленка. Вінниця: Нова Книга, 2010. 288 с.
4. Global health expenditure database. World Health Organization: official website. URL: <http://apps.who.int/nha/database/Select/Indicators/en> (дата звернення: 23.01.2019).
5. World health statistics 2018: monitoring health for the SDGs, sustainable development goals. World Health Organization, 2018. 86 p.
6. Система здравоохранения: улучшение деятельности. Доклад о состоянии здравоохранения в 2000 г. Женева: ВОЗ, 2001. 207 с.

Holovchenko Ye.Yu.,
Student of Economic Faculty,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Kakhovska O.V.,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

STATE REGULATION OF SOCIAL-LABOUR RELATIONS: THEORETICAL ASPECTS

Holovchenko Ye.Yu., Kakhovska O.V. State regulation of social-labour relations: theoretical aspects.

The article covers an actual and significant problem for Ukraine – regulation of social and labour relations. The features and particulates of the Ukrainian model of social and labour relations are outlined; ways of its improvement are also outlined. The principles of state regulation of labour relations are researched.

A comprehensive description of social and labour relations is made, the essence of such categories as the party, subject, body, object of relations in the social and labour sphere, their types, etc., is clarified. Taken together, these elements and relations reflecting them form a system of social and labour relations. Conclusions on the current state of social and labour relations in Ukraine in modern conditions are made and ways to improve it are provided.

Key words: social and labour relations, state, trade union, state regulation, employee, employer, labour market.

Головченко Е.Ю., Каховская Е.В. Государственное регулирование социально-трудовых отношений: теоретический аспект. В статье освещается актуальная и значимая проблема для Украины – регулирование социально-трудовых отношений. Раскрыты признаки и особенности украинской модели социально-трудовых отношений, указаны пути ее улучшения. Также исследованы принципы государственного регулирования трудовых отношений.

Сделана комплексная характеристика социально-трудовых отношений, выяснена сущность таких категорий, как сторона, субъект, орган, предмет отношений в социально-трудовой сфере, их видов и тому подобное. В совокупности эти элементы и отношения, которые их отображают, образуют систему социально-трудовых отношений. Сделаны выводы о современном состоянии социально-трудовых отношений в Украине, в современных условиях, и приведены способы его возможного усовершенствования.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, государство, профсоюз, государственное регулирование, рабочий, работодатель, рынок труда.

Головченко Є.Ю., Каховська О.В. Державне регулювання соціально-трудових відносин: теоретичний аспект. В статті висвітлюється актуальна і значуща проблема для України - регулювання соціально-трудових відносин. Розкриті ознаки та особливості української моделі соціально-трудових відносин, окреслені шляхи її покращення. Також досліджено принципи державного регулювання трудових відносин.

Державне регулювання сфери соціально-трудових відносин є одним із найважливіших напрямів державного управління, особливо в умовах перехідної економіки, коли вплив держави на економічні процеси зменшується, а потреба в державному втручанні зберігається через кризовий стан економіки і особливо соціальної сфери. Саме тому виникає потреба у формуванні ефективної соціальної політики, яка спроможна реалізувати та сконцентрувати зусилля державних органів на розв'язанні найгостріших проблем соціально-трудових відносин.

Більше того, саме “сьогодні соціально-трудова відносина в Україні є сферою, в якій виникає найбільше конфліктних ситуацій. Спад виробництва, масове зростання безробіття, глибока диференціація населення за рівнем доходів привели до того, що більшість населення опинилися за межею бідності. За цих умов різко зростає соціальна напруженість, спори і конфлікти у сфері трудових відносин.

В статті проаналізовано стан державного регулювання соціально-трудових відносин в Україні в сучасних умовах, розкриті ознаки та особливості української моделі соціально-трудових відносин, окреслені шляхи її покращення. Також досліджено принципи державного регулювання трудових відносин.

Зроблена комплексна характеристика соціально-трудових відносин, з'ясована сутність таких категорій, як сторона, суб'єкт, орган, предмет відносин у соціально-трудої сфері, їхні видів тощо. У сукупності ці елементи та відносини, що їх відображають, утворюють систему соціально-трудових відносин.

Ключові слова: соціально-трудова відносина, держава, профспілка, державне регулювання, робітник, роботодавець, ринок праці.

Formulation of the problem. State regulation of the sphere of social and labour relations is one of the most important directions of public administration, especially in a transition economy, when the state's influence on economic processes is decreasing, and the need for state intervention is preserved because of the crisis situation of the economy and especially of the social sphere. That is why an effective social policy that can realize and concentrate the efforts of state authorities on solving the most acute problems of social and labour relations is necessary. Despite the fact that under the Constitution, Ukraine has the status of a social state, today in society we can notice the sharp contradictions that manifest themselves in the ineffective use of labour potential, low social standards, weak social protection, imbalances in the labour market, and increased labour emigration of workforce abroad. Economic and social relations should develop evenly: in the case of an underdeveloped economy, it is not possible to fully develop social relations because of inadequate funding. In case of a lagging social sphere from an economic one, the economy is slowed down due to insufficient quantity and quality of labour resources, lack of motivation from the population, strengthening of emigration.

An analysis of recent research and publications, in which the solution to this problem is launched. The scientific works of the leading domestic and foreign scholars as B. Genkin [1], V. Grinova [3], O. Grishnova [2; 13], A. Kolot [6; 7; 13], Y. Ostapenko [12], and other researchers are the basis for consideration of problems of state regulation and development of social-labour relations and determination of the role of the state in their regulation.

Selection of previously unsettled parts of the general problem to which the article is devoted. However, given the complexity and multidisciplinary nature of the problem, many tasks in the field of theoretical substantiation of social and labour relations as a subject of state regulation remain unresolved or underdeveloped.

The purpose of the article. Study the principles of state regulation of labour relations and analyse the main problems of state regulation of social and labour relations in Ukraine.

Since 1998, the International Labour Organization (ILO) pays special attention to the problems of regulation of labour relations arising from the dynamic development of the modern world economy. Within the concept of decent work, which is proclaimed by ILO, the Employment and Labour Relations Act was approved in 2003 [4].

The need for a special ILO recommendation was indicated there that would facilitate collective bargaining and social dialogue, taking into account changes in labour relations and gender aspects. This recommendation was approved by the 95th Annual ILO Conference in June 2006.

As is known in Ukrainian legislation, labour law is isolated in an independent sub-sector, in which the regulation of individual and collective labour relations is distinguished. The basic legislative acts on labour relations

in Ukraine are the Labour Code of Ukraine and the Law of Ukraine "On Collective Contracts and Agreements."

The term "social and labour relations" entered the scientific circle and is used relatively recently in Ukraine. Its inclusion in the system of concepts and categories of labour economics is associated with the development of scientific and applied ideas about the contribution of people to the development of the economy. The legislation of Ukraine does not contain a definition of the term "social and labour relations," as well as the categories of persons to whom such relations apply, and exceptions from the sphere of labour relations. Consequently, at present, Ukraine lacks a sufficient legal basis for the good functioning of one of the key aspects of the economy – social and labour relations.

Social-labour relations cover a wide range of issues – from the socio-economic aspects of property relations to the system of organizational, economic, and legal institutions, which are related: with collective and individual negotiations; the conclusion of agreements and agreements; the definition of the conditions and amounts of remuneration; the adjustment of labour conflicts; participation of employees in the management of production, etc.

The main condition for the emergence and functioning of social and labour relations in a market economy is the legal independence of the parties of these relations.

In the process of the emergence and functioning of social and labour relations, workers transfer the right to use their workforce to the owner of the means of production while maintaining their personal independence.

An important feature of social and labour relations in a market economy is their functioning on a competitive basis. Compete with each other as workers providing labour services under the conditions specified in the employment contract, as well as purchasers of labour supply – employers.

The complex characteristic of social and labour relations involves clarifying the essence of such categories as a party, subject, body, object of relations in the social and labour sphere, their types, etc. Taken together, these elements and relations reflecting them form a system of social and labour relations.

The main subjects of social and labour relations in a market economy are:

- employee;
- entrepreneur (employer);
- state.

An employee – a citizen who has concluded an employment contract with the employer, the head of the company or another authorized body. An employee can be a separate worker and a group of employees. The development of market relations implies the existence of institutions that act on behalf of workers and protect their economic and labour interests. The most widespread among them is trade unions – there are the mass organizations, associations of workers, which are connected with the public.

An employer is a citizen who works independently and constantly hires for the work one or many persons. Usually, it is the owner of the means of production, but not necessarily, the employer is also considered the head of a state-owned enterprise, for example, the director of the plant.

A state as a subject of social and labour relations carries out legislative, protective (in the form of trade unions), and regulatory functions. In addition, the state acts as an employer since a certain share of enterprises is concentrated in state ownership.

There is a weakness of domestic trade unions at the moment. Since current labour legislation provides only a minimum of social and labour guarantees and targets the parties of social and labour relations to build relationships on a contractual basis, the level of security of the interests of workers in relations with employers within the existing economic situation depends on the "negotiation power" of trade unions.

However, according to experts, about a half of all enterprises and institutions, as well as the vast majority of enterprises (small and medium) from a new private sector, do not have the trade unions at all. Traditional (Post-Soviet) trade unions dominate in the large enterprises and state institutions. These trade unions actually continue to fulfil the function of "social protection departments" from administrations and intermediaries in the relations between employers and employees from the Soviet era in the new economic conditions. The fulfilment of such a role by trade unions does not allow protecting the interests of employees effectively and, accordingly, does not contribute to the growth of confidence in them [5].

There are still only a few new alternatives and independent trade unions, which deliberately set the task to defend the interests of workers. Their participation in the process of implementing social dialogue is complicated by rigid criteria of representativeness, established by Articles 5-7 of the Law of Ukraine "On Social Dialogue" [11].

The object of social and labour relations is understood as the socio-economic processes and phenomena that arise in the social and labour sphere. All of them can be divided into three structural blocks:

- social and labour relations of employment;
- social and labour relations, which are connected with the organization and efficiency of labour;
- social and labour relations that arise in connection with the remuneration for work.

According to the results of the empirical analysis and the latest research, the following main problems in the development of social and labour relations in Ukraine were identified:

- low social standards: low wages, pensions, social benefits;
- significant differentiation of incomes of people by regions;
- high unemployment rate;
- incomplete coverage of employees by collective agreements;
- low level of trade unions development;

- violations of labour legislation by employers regarding employment, working conditions, and dismissal.

The social dialogue between the subjects of labour relations is not observed. At present under such conditions, Ukraine is in the process of decentralization, the state partially transfers functions to places that are a good sign for the domestic economy, but because of the imbalance in the labour market, which is the excess supply of labour over demand, employers dictate their conditions, often leaving the interests of employees unprotected, sometimes they remain workers' interests unprotected. Violation of the interests of at least one subject creates ineffective social and labour relations, requiring changes in the direction of the balance of interests.

In modern conditions, one of the main requirements for the formation and functioning of an effective mechanism of state regulation of social and labour relations is the maximum consideration of the peculiarities of the transition period and the realities of the Ukrainian economy. In this context, the definition of priority areas of state regulation of social and labour relations, as well as ways and methods for its implementation, becomes paramount. Among the main areas of state regulation of social and labour relations should be emphasized the following:

- searching for methods to solve the problems of employment taking into account peculiarities of economic development of Ukraine;
- ensuring a decent wage level as one of the requirements for restructuring the economy and socio-economic policies in general;
- maintaining the achieved standards of social protection of citizens and ensuring their increase;
- development of organizational and legal foundations of social dialogue at all levels of socio-economic management.

From the above-mentioned directions of state regulation of social and labour relations, the formation of employment policy and the main mechanisms for its implementation should be considered as the main and decisive factor.

According to the Constitution, Ukraine is a social state [8], whose policy is aimed at creating conditions that ensure a decent life and the free development of man. The purpose of the social state is to protect the interests of most members of society, first of all, in the social and labour sphere.

The achievement of this goal involves realization of certain directions of development of social and labour relations and their state regulation. In this connection, the problem of scientific and theoretical substantiation of ways of improving the mechanism of state regulation of social and labour relations is actualized.

The abandonment of the passive unemployment control policy and the transition to an active employment policy aimed at implementing a system of measures to reduce unemployment was typical for the economically developed countries during the last decade. Against this backdrop, for Ukraine, the main direction of improving social and labour relations is the formation of such

programs of socio-economic development that would provide the solution to specific problems in the field of employment. It means that the regulation of the labour market and employment represents a process of influence on the labour sphere in order to achieve the goals, which are regulated by the subject of regulation.

Regulation should be mainly addressable. Until now, the employment policy in Ukraine is limited mainly to measures to promote employment, that is, a system of measures for the registration of unemployed persons and the provision of employment assistance or vocational training.

The organization of public works aimed at creating jobs, first of all for the low-skilled workers, has independent value. This is confirmed by the experience of Slovenia, where public works are widely used, but the wages of those employed on them cannot exceed 70% of market rates at similar workplaces [9].

An important step towards improving the state regulation of socially employment relations in Ukraine was the adoption of the new Law of Ukraine "On Employment of the Population," which entered into force on January 1, 2013. It significantly changes the principles of employment and the basic rules, which govern relations between employers, employees, and control body [10].

According to international experts, this law is one of the most up-to-date solutions in Europe. They even intend to publicize the Ukrainian law so that other countries can familiarize with the mechanisms of the Ukrainian government about the unemployment problems. The newly enacted law provides the introduction of measures that promote employment of the population. It should contribute to resolving three main tasks. Firstly, introducing incentives for employers, so that it would be advantageous for them to create jobs. Secondly, solving the problem of youth employment. Thirdly, supporting people of mature age who find it difficult to compete in the labour market.

Another strategically important direction for improving the state regulation of labour relations is the creation

of a mechanism for regulating wages. As an economic category, wages in modern conditions provide the provision and support of labour income at a decent level and its timely payment.

One of the peculiarities of the processes of transformation in the Ukrainian economy is the low rates of increase in the cost of labour in comparison with the increase in the cost of fixed assets and material and technical resources. This inevitably leads to a slowdown in the rate of recovery of productive capacity and actually contributes to the displacement of technology by cheap labour, which in turn can lead to a degradation of the labour market as a whole.

The mechanism of state regulation of social labour relations in the field of remuneration should include the definition of national labour standards and a system of measures for their provision and gradual improvement, including the regulation of minimum wages, taking into account the cost of living of the population; the transition to the normative establishment of the share of wages in gross domestic product; establishing the percentage of the company's income as a percentage of the wage fund and incorporating these norms into collective agreements; reduction of wage differentiation.

Conclusions. Thus, state regulation of social and labour relations in the conditions of development of modern society, de-standardization and flexibility of employment should be based on the principles of a systematic approach to employment development, legal provision of the diversity of forms of employment, problem-oriented orientation, deideologization, awareness, and informatization. Firstly, to solve the problem of social security of workers and the population as a whole, it is necessary not to increase the size and variety of benefits but to create conditions under which the Ukrainian economy can allocate the necessary amount of funds for social security. Under such general economic conditions, we can stimulate entrepreneurship to work, fight against the shadow economy and corruption.

References:

1. Genkin B. M. Economics and sociology of labor / B. M. Genkin. – M.: Norma, 2007. – 356 p.
2. Grishnov O. A. The Economics of Labor and Social-Labor Relations / O. A. Grishnov. – K.: Knowledge, 2006. – 600 p.
3. Grinyova V. M. The Economics of Labor and Social-Labor Relations / V. M. Grinyov, G. Yu. Shulga. – Kh.: "INZHEK", 2007. – 288 p.
4. Resolution on labor relations. URL: <https://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/ELECTRONIC/68319/104204/F-894240970/TZA68319.pdf>.
5. Kozina I.M. Problems of Solidarity and Leadership in Labor Conflicts // XII International Scientific Conference on Problems of Economic and Social Development [Text]: 4 books. / otv edit E. G. Yasin; National research Un "Higher School of Economics". – M.: Izd. House of the Higher School of Economics, 2012. – P. 322-330.
6. Kolot A. M., "Social-Labor Relations: Theory and Practice of Regulation" / A. M. Kolot. – K.: KNEU, 2005. – 230 p.
7. Kolot A. M., Socio-labor sphere: the state of relations, new challenges, development trends / A. M. Kolot. – K.: KNEU, 2010. – 251 p.
8. The Constitution of Ukraine dated June 28, 1996, No. 254к / 96-BP. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Employment policy in the context of globalization. Report of the 5th International Labor Conference, 83rd session. – Geneva, 1996. – 115 p.
10. On employment of the population: Law of Ukraine dated 05.07.2012 № 5067-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. The Law of Ukraine on Social Dialogue in Ukraine. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>.
12. Ostapenko Yu. M. Economics of Labor / Yu. M. Ostapenko. – 2nd ed. – M.: INFRA-M, 2007. – 272 p.
13. Socialization of relations in the field of labor in the context of sustainable development / A. M. Kolot, O. A. Grishnov, O. Gerasimenko and others. ; for sciences edit Dr. Econ. Sciences, prof. A. M. Kolot. – K.: KNEU, 2010. – 348 p.

Серікова О.М., к.е.н.,
доцент кафедри обліку та оподаткування
*Навчально-науковий інститут економіки і управління
Східноукраїнського національного
університету ім. Володимира Даля*

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ КОЛЕКТИВУ ЯК ПЕРЕДУМОВА КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Серікова О.М. Соціальний капітал колективу як передумова корпоративної соціальної відповідальності. Одними з напрямів прогресивних інституціональних перетворень є соціалізація ринку праці та подальший розвиток корпоративної соціальної відповідальності. Важливим ресурсом забезпечення КСВ, на думку автора, є соціальний капітал (СК) колективу організації. У статті досліджено найбільш відомі підходи до трактування даної категорії та з'ясовано сутність та характерні риси СК колективу. З'ясовано позитивні екстерналії нагромадження соціального капіталу, серед яких такі: соціальна взаємодія, посилення мотивації, налагодження соціального діалогу, посилення відповідальності під час виконання функціональних обов'язків, поліпшення трудової дисципліни, зменшення плинності персоналу та трансакційних витрат, залученість персоналу до різних проектів підприємства тощо.

Ключові слова: соціальний капітал, корпоративна соціальна відповідальність, колектив організації, соціальна взаємодія, довіра, інформаційні канали.

Серикова А.Н. Социальный капитал коллектива как предпосылка корпоративной социальной ответственности. Одними из направлений прогрессивных институциональных преобразований являются социализация рынка труда и дальнейшее развитие корпоративной социальной ответственности. Важным ресурсом обеспечения КСО, по мнению автора, является социальный капитал (СК) коллектива организации. В статье исследованы наиболее известные подходы к трактовке данной категории и выяснена сущность и характерные черты СК коллектива. Представлены положительные экстерналии накопления социального капитала, среди которых: социальное взаимодействие, мотивация, налаживание социального диалога, ответственность при выполнении функциональных обязанностей, улучшение трудовой дисциплины, уменьшение текучести персонала и трансакционных издержек, привлечение персонала к различным проектам предприятия и т. д.

Ключевые слова: социальный капитал, корпоративная социальная ответственность, коллектив организации, социальное взаимодействие, доверие, информационные каналы.

Serikova O.M. Collective social capital as a precondition of corporate social responsibility. One of the areas of progressive institutional reforms is the labor market socialization and the corporate social responsibility development. According to the author, an important resource for ensuring CSR is the social capital of the organization's staff. The article describes the most well-known approaches to the interpretation of this category. The publication clarifies the essence and characteristics of the SC team. The positive externalities of social capital accumulation are identified, among which are social interaction, enhancement of motivation, establishment of social dialogue, strengthening of responsibility in the performance of functional duties, improvement of labor discipline, reduction of staff turnover and transaction costs, involvement of personnel in various projects of the enterprise, etc.

Key words: social capital, corporate social responsibility, collective of organization, social interaction, trust, information channels.

Постановка проблеми. Подальша соціалізація ринку праці має відбуватися на засадах підвищення соціальної ролі роботодавця та працівника не тільки по відношенню до оточуючого середовища, а й усередині організації за принципами корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Успішність підприємства залежить від злагодженості всередині колективу, довіри між сторонами соціально-трудових відносин, що підвищує роль людини в суспільних

процесах сталого розвитку й актуалізує питання виокремлення та дослідження такої категорії, як «соціальний капітал колективу» (СКК). Нагромадження СКК у системі соціальної політики організації є важливим засобом забезпечення раціонального використання трудового потенціалу працівників; налагодження взаєморозуміння; посилення соціальної взаємодії, відповідальності людини та мотивації до праці, зацікавленості у подальшому розвитку органі-

зації; підвищення продуктивності праці; формування інноваційних та раціоналізаторських пропозицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Обґрунтуванню важливості соціального капіталу присвячено праці таких відомих зарубіжних учених, як: Ліда Д. Хеніфен, Р. Берт, П. Бурдьє, Дж. Коулман, М. Вулкок, Д. Нароян, А. Портес, Р. Путнам та ін. Сучасні науковці українського та пострадянського простору також не залишають поза увагою проблематику СК, серед них: М. Бойко, Г. Волчкова, А. Длугопольський, В. Звонар, С. Штирбул, С. Сисоєв тощо.

Переконливо автори стверджують про важливість СК через необхідність вирішення такого питання, як поліпшення «якості» взаємовідносин між людьми. Водночас прогресивні інституціональні перетворення в напрямі КСВ потребують досліджень, присвячених СКК, що формує нові можливості розвитку мотивації персоналу. На недостатнє висвітлення ролі СК як джерела максимізації економічної корисності агентів та мінімізації трансакційних витрат, забезпечення додаткового доходу і соціального розвитку сфери послуг звертає увагу М. Бойко. Соціальний капітал у її роботах розглядається як унікальний нематеріальний актив, який організація здатна створити самостійно на основі особливих соціальних взаємовідносин та який має синергетичний вплив на результати її діяльності завдяки здатності мобілізувати ресурси чи знижувати витрати [1; 3].

Недостатність уваги до розгляду СКК як важливого ресурсу забезпечення КСВ вплинула на постановку проблеми та мети даної публікації.

Постановка завдання. Мета статті – на основі дослідження підходів до трактування соціального капіталу визначити змістовні характеристики СКК та показати його роль у соціальній відповідальності бізнесу та характерні риси.

Виклад основних результатів. У публікаціях В. Звонара піднімається питання імітації КСВ в Україні. За його ствердженням, КСВ в Україні носить поверховий характер або взагалі ігнорується бізнесом. Урегулювання цього питання він бачить у впровадженні в межах компаній етичних кодексів [2].

На нашу думку, для того щоб практика КСВ відповідала основним її принципам, необхідно формувати відповідальність та сприяти посиленню суспільних зв'язків і взаємодії на основі довіри, соціальних норм та цінностей у межах організацій. А це є характерною сукупністю соціального капіталу колективу.

Підвищення ролі людини в суспільних процесах сприяло виникненню та поширенню такої категорії, як «соціальний капітал», ґрунтовний історичний огляд появи та розвитку якої у своїх наукових працях проводить С. Сисоєв, за висновками якого «ефективне управління структурами між фірмовою кооперації неможливо без налагодження неформальних відносин між працівниками різних підрозділів, слідування правилам корпоративної етики». Водночас

він зазначає, що «капітальний складник СК має прояв у його здатності зменшувати трансакційні витрати, невизначеність та ризик, підвищувати ефективність використання специфічних активів» [3, с. 4].

Неоднозначність визначень та відсутність конкретних критеріїв оцінювання СК відобразилося на існуванні різних підходів до дослідження та трактування даної категорії, що формує як коло прихильників, так і критиків.

Критики вважають, що «соціальний» і «капітал» є не зовсім сумісними категоріями, заперечують доцільність та коректність використання такої категорії, як «соціальний капітал», звертають увагу на те, що для соціального капіталу нехарактерно пряме нарощування вартості шляхом експлуатації, використання ресурсів.

Одним з авторів, який намагається зняти протиріччя ринкової категорії «капітал» та неринкової категорії «соціальний», є С. Штирбул, яка пропонує використовувати термін «соціальний потенціал», який трактує як систему відносин, що не обмежуються ринковими і забезпечують формування нових стимулів і мотивів економічного розвитку, інновацій, забезпечують нові форми поєднання чинників виробництва й алокації ресурсів, що являє собою синергетичний ефект від суми її складників. На її думку, нагромадження СК збільшує соціальну захищеність членів суспільства, посилює роль національних традицій та, своєю чергою, економічну роль держави і громадянського суспільства на основі системи відносин солідарності [4, с. 11–17]. С. Штирбул вважає соціальний капітал перетвореною формою капіталу, що являє собою відносини солідарності, взаємної допомоги, довіри між учасниками всередині групи, між групами чи суспільством у цілому, в основі яких може бути як природне намагання людини бути залученим у соціум, намагання бути в безпеці, так і намагання захисту своїх інтересів [5, с. 66].

Згідно з положеннями Дж. Коулмана стосовно тлумачення соціального капіталу, між суб'єктами накопичуються очікування та обов'язки, що формує потенціал взаємної довіри і взаємної допомоги: обов'язки й очікування, інформаційні канали та соціальні норми [6]. Прояв соціального капіталу, на його думку, проявляється у відсутності опортунізму під час виконання зобов'язань, що приносить матеріальний дохід у певні терміни.

Відповідно до визначення категорії «соціальний капітал» Пьером Бурдьє, останній тлумачиться як соціальні зв'язки, які можуть виступати ресурсом отримання вигід [7]. Досліджуючи проблему збереження людського потенціалу колективу, вважаємо доцільним звернути увагу на використання таких зв'язків між партнерами соціально-трудових відносин.

Тобто можлива конвертація СКК в інші форми капіталу, взаємодія яких створює конкурентні переваги організації.

На користь прихильників виступає той факт, що він сприяє створенню соціального блага, що проявляється у підвищенні рівня довіри в суспільстві, взаємної допомоги та відповідальності за зобов'язаннями. Так, практика довела, що прагнення до постійного зростання ВВП не захищає суспільство від економічних, фінансових, демографічних та екологічних криз. Це зумовлює пошук нових підходів до розвитку людства, враховуючи раціональне використання природних ресурсів та суспільних потреб. Концепція сталого розвитку тісно переплетена з необхідністю нагромадження СК організацій та необхідності враховувати соціальні та екологічні питання в межах підприємницької діяльності.

Відсутність конкретики щодо визначення СК формує різні погляди на його складники. Періодичне оцінювання СК за системою індикаторів, які охоплюють інститути, відносини, норми, проводить Світовий банк. Здебільшого світові інститути, такі як Charity Aid Foundation (CAF), Інститут Геллапа, Legatum Institute, визначають СК на основі оцінювання масштабів волонтерства та пожертв [8; 9]. Так, Інститут Легатум (Legatum Institute) оцінює СК за масштабами: пожертв як прояв волонтерства, допомоги стороннім людям, соціальної підтримки близьких та рідних, розвитку інституту браку, соціальної взаємодії в родині, рівня довіри.

Цілком ймовірно існування розбіжності поглядів на СКК у межах організації. Згідно з положеннями економічної теорії колективних дій, в організації можуть співіснувати дві групи. «Групи Патнема» (концепція *homogesciprocans*), особливістю яких є відкритий соціальний капітал та сприяння широкому колу коаліції, великий радіус довіри та універсальна мораль по відношенню до всіх людей незалежно від рівня родинних зв'язків. І навпаки, для «груп Олсона» (концепція *homoeconomicus*) характерним є невеликий радіус довіри та різна мораль під час формування відносин у межах родини, близького оточення та з іншими людьми [10].

Тому ми пропонуємо проводити періодичне дослідження в межах організації для встановлення відповідності між соціальними заходами на підприємстві та розумінням персоналу їх соціальної необхідності. Для цього хотілося звернути увагу на напрацювання вітчизняних науковців із даної проблематики стосовно виділення критеріїв оцінювання СК. Так, Г. Волчкова систематизує індикатори формування та розвитку СК за такими групами: суспільна діяльність, суспільні зв'язки і взаємодія, довіра й соціальні норми, громадська активність, загальні норми та цінності [11, с. 6]. М. Бойко, досліджуючи питання формування та використання СК у сфері послуг, виділяє три групи індикаторів: рівень довіри, рівень соціальної інтегрованості, рівень співпраці [1, с. 11].

На нашу думку, під час дослідження СКК слід з'ясовувати рівень довіри між колегами в організації та причини недовіри, уявлення про колективні цін-

ності, очікування щодо підтримки, допомоги, захисту інтересів, потенціал можливого об'єднання колег для виконання складних та/або нетрадиційних завдань, особливості ділових комунікацій, необхідність упровадження соціальних програм, підвищення кваліфікації, благодійності, відповідальне ставлення до виконання функціональних обов'язків, використання в політиці компанії принципів етичних відносин.

Урахування наведених індикаторів дає змогу виявити можливості розвитку, прийняти рішення щодо пріоритетних шляхів управління персоналом підприємства в напрямі забезпечення корпоративної соціальної відповідальності та формування сукупності соціальних норм та відносин.

Квінтесуючи наведені положення до проблем нагромадження СКК, на мінімізацію опортунізму мають бути спрямовані дії керівництва організації через посилення соціальної політики організації. Підвищення рівня довіри в колективі, взаємної допомоги та відповідальності за зобов'язаннями сприятиме накопиченню позитивних екстерналій, зменшенню соціально-економічних ризиків і трансакційних витрат. Дотримання роботодавцями норм Кодексу законів про працю та інших нормативно-правових документів з питань ведення бізнесу сприятиме формуванню довіри та поваги з боку персоналу, зменшенню плинності кадрів. Своєю чергою, відповідальне та добросовісне ставлення працівників до праці, виконання функціональних обов'язків сформує сталу систему ефективного функціонування організації.

Соціальна політика підприємства, спрямована на нагромадження СКК, сприятиме ефективному управлінню персоналом; поліпшенню соціально-організаційних умов праці; налагодженню соціального діалогу в межах організації; підвищенню відповідальності під час виконання функціональних обов'язків, розвитку персоналу; зменшенню трансакційних витрат; формуванню в політиці компанії принципів етичних відносин; дотриманню інформенту; зменшенню соціально-економічних ризиків; поліпшенню трудової дисципліни; зменшенню плинності кадрів по підприємству в цілому та по окремих підрозділах, кількості та характеру трудових спорів; збільшенню участі персоналу в реалізації проектів організації, результативності навчання персоналу; посиленню залученості персоналу в межах організації; інтеграції індивідуальних соціальних мереж персоналу; ефективності співпраці в процесі командної роботи. СКК може використовуватися для консолідації зусиль забезпечення позитивних соціальних ефектів, що формує нові передумови розвитку мотивації персоналу на основі задоволення потреб найвищих ланок, що відповідає веденню бізнесу за принципами КСВ. Важливим чинником нагромадження СК є освіта, що актуалізує питання професійного розвитку на підприємствах.

Висновки. Аналіз досліджень і публікацій із питань СК показав, що серед рівнів нагромадження

може бути і рівень підприємства (мікроекономічний рівень), у межах якого формується взаємодія між колегами по роботі, організацією та партнерами, конкурентами та споживачами, органами державної влади. У межах даної публікації ми звернули увагу на взаємозв'язки всередині колективу як основи формування СК на мікроекономічному рівні.

Проведене дослідження доводить важливість у соціальній політиці організації нагромадження

соціального капіталу колективу. Наведено позитивні соціальні екстерналії цього напрямку роботи.

Дискусійні питання щодо визначення сутності категорії «соціальний капітал» та критеріїв його вимірювання ставлять перед науковцями завдання його оцінювання, тому предметом подальших публікацій стане спроба формування підходу до визначення системи критеріїв соціального капіталу колективу.

Список літератури:

1. Бойко М.М. Формування та використання соціального капіталу у сфері послуг: автореф. дис. ... к.е.н.: 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика»; Національна академія наук України, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. Київ, 2015. 22 с.
2. Звонар В.П. Імітація корпоративної соціальної відповідальності в Україні: аналіз проблеми і стратегія подолання. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 15. № 1. С. 76–85.
3. Сысоев С.А. Институциональный аспект исследований социального капитала. URL: <http://newpoliteconomy.org/publications/articles/10.pdf>.
4. Штырбул С.А. Социальный капитал и социальный потенциал: субъекты и функции: автореф. дис. ... к.э.н.: 08.00.01 «Экономическая теория». Москва, 2010. С. 11–17.
5. Штырбул С.А. Уровни накопления социального капитала. *Омский научный вестник*. 2010. № 3(88). С. 66.
6. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 121–139.
7. Бурдье П. Формы капитала. *Экономическая социология*. 2002. № 5. С. 60–75.
8. CAF World Giving Index 2015. URL: https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/1755a_cafworldgivingindex2015_bubblemap.pdf.
9. 2015 Global Rankings / 2015 The Legatum Prosperity Index. URL: <http://www.prosperity.com/#!/ranking>.
10. Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. 165 с.
11. Волчкова Г.К. Формування соціального капіталу в умовах трансформації зайнятості: автореф. дис. ... к.е.н.: 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика»; Кіровоградський національний технічний університет. Київ, 2016. 20 с.

Устіловська А.С., аспірант,
викладач кафедри економіки

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Щербаков Г.К., студент

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ГЕНЕЗА ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ» КРІЗЬ ПРИЗМУ НАУКОВИХ ШКІЛ ТА ПІДХОДІВ

Устіловська А.С., Щербаков Г.К. Генеза поняття «управління персоналом» крізь призму наукових шкіл та підходів. У статті розглянуто теоретичні основи управління персоналом. Проаналізовано та надано схематичне зображення еволюційних перетворень наукових шкіл та підходів до управління персоналом, в якому авторами представлено перспективну наукову школу управління персоналом.

Ключові слова: персонал, управління, економіка знань, праця, трудові відносини, еволюція.

Устиловская А.С., Щербаков Г.К. Генезис понятия «управление персоналом» сквозь призму научных школ и подходов. В статье рассмотрены теоретические основы управления персоналом. Проанализировано и подано схематическое изображение эволюционных преобразований научных школ и подходов управления персоналом, в котором авторами представлено перспективную научную школу управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, управление, экономика знаний, труд, трудовые отношения, эволюция.

Ustilovska A.S., Shcherbakov H.K. Genesis of the concept «personnel management» through the prism of scientific schools and approaches. The article considers the theoretical basis of personnel management. The schematic representation of evolutionary transformations of scientific schools and approaches of personnel management, in which the perspective scientific school of personnel management is represented by the authors, is analyzed and presented.

Key words: personnel, management, economics of knowledge, labor, labor relations, evolution.

Постановка проблеми. Сьогодні все більшої значущості в роботі персоналу на підприємстві набуває саме інтелектуальний складник, який не відображено повною мірою в існуючих школах управління персоналом, тому з'являється необхідність створити перспективну школу управління персоналом, яка б ґрунтувалася на творчій роботі персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню управління персоналом присвячено наукові праці Л.І. Міхова, І.В. Стояненко, Я.В. Дерунця, Н.І. Єсінової, О.І. Зайченко, В.І. Кузнецової.

Нині все більшого розвитку набувають саме інтелектуальні здібності працівників, що потребують особливого підходу до управління персоналом та створення досі не існуючої перспективної школи управління персоналом.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є створення перспективної наукової школи управління персоналом, яка набуває все більшої актуальності.

Виклад основних результатів. Функціонування персоналу та підприємства у цілому неможливе без впливу на працівників із боку керівництва, тому з'являється потреба у створенні управління персоналом. Управління – це свідомо, цілеспрямована дія людей на суспільну систему в цілому або на окремі її

ланки, що забезпечує їх оптимальне функціонування і розвиток на основі використання властивих суспільству об'єктивних закономірностей розвитку [1].

Суть управління персоналом полягає у визначенні, що конкретно, ким, як і за допомогою чого будуть вирішуватися питання кадрової політики (кадрова політика – система роботи з персоналом, що об'єднує різні форми діяльності й має на меті створення згуртованого й відповідального високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі [2]). Об'єктом управління є персонал як такий, а суб'єктом – працівники, посадові особи й організаційні структури, які відповідають за роботу з персоналом і повинні забезпечити: максимальне використання потенціалу досвідчених спеціалістів, навчання і висування для їх заміни тільки тих молодих працівників, які вже здатні високопрофесійно працювати в ринкових умовах; виявлення тих, які гальмують розвиток підприємства; висування на керівні посади власних працівників, розвиток здібностей працівників; задоволення потреб персоналу; піклування про своїх працівників [3].

Проаналізувавши вище перелічені підходи до визначення поняття «управління персоналом», можна зробити власне визначення. Управління пер-

соналом підприємства – це послідовність управлінських дій впливу на персонал підприємства для досягнення цілей підприємства, персоналу в цілому та окремого працівника.

Наведені визначення поняття «управління персоналом» у табл. 1 розглядаються з різних боків, що зумовлює багатогранність та значущість приведеної категорії:

- як управління;
- як процес;
- як наука;
- як вид діяльності.

Насамперед важливим є той факт, що управління персоналом має саме науковий зміст. Управління персоналом – це комплексна прикладна наука про організаційно-економічні, адміністративно-управ-

лінські, технологічні, правові, групові й особистісні чинники, способи та методи впливу на персонал підприємства для підвищення ефективності в досягненні цілей організації. Об'єктом цієї науки є особистості та спільноти (формальні і неформальні групи, професійно-кваліфікаційні та соціальні групи, колективи й організації у цілому) [14].

Процес формування управління персоналом як науки почався разом із розвитком власне управління. Розвиток теорій управління персоналом йшло паралельно з розвитком різних шкіл управління персоналом. Із кожною новою теорією управління змінювалося ставлення до персоналу в організації – від «гвинтику в механізмі» до «людських відносин». У сучасній концепції управління персоналом виділяються такі наукові школи.

Таблиця 1

Аналіз визначення поняття «управління персоналом»

Автори	Визначення поняття «управління персоналом»	Ключова особливість
Л.І. Михайлова [4]	Сукупність усіх управлінських рішень та видів діяльності, що безпосередньо зв'язані з організацією впливу на людей, які працюють на підприємстві чи в установі	Вид діяльності
Л.В. Балабанова, О.В. Сардак [5]	Процес планування, наймання, оцінювання, розвитку та мотивації персоналу, спрямований на ефективне його використання та досягнення цілей підприємства та працівників	Процес
В.Г. Никифорова [6]	Комплексна прикладна наука про організаційно-економічні, адміністративно-управлінські, технологічні, правові, групові й особистісні чинники, методи впливу на персонал підприємства для підвищення ефективності в досягненні цілей організації	Наука
А.О. Азарова [7]	Вміння досягати поставлених цілей, виконуючі певні завдання з використанням праці, інтелекту і мотивів поведінки інших людей	Управління
М.Д. Виноградський [8]	Діяльність, спрямована на вирішення службових проблем, підтримку розвитку персоналу, кожного окремого працівника, вдосконалення умов праці для виконання завдань організації	Управління
Л.О. Городецька [9]	Багатогранний і складний процес, який характеризується своїми специфічними особливостями та закономірностями. Управлінню персоналом властиві системність і завершеність на основі комплексного вирішення проблем його відтворення на рівні підприємства	Процес
С.У. Олійник [10]	Система взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів для створення умов для нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу робочої сили в організації. Менеджмент персоналу виступає як безперервний процес, спрямований на цільову зміну мотивації працівників для отримання від них максимальної віддачі та досягнення високих кінцевих результатів у діяльності організації	Процес
В.М. Данюк [11]	Дуже складний і багатогранний процес, у якому задіяно багато різноманітних ресурсів, у тому числі людських, фінансових і матеріальних. Власник, роботодавець, наймаючи працівників на роботу, створюючи їм умови для продуктивної праці, вкладаючи у це чималі кошти, прагне дістати певний позитивний результат, здебільшого у формі прибутку	Процес
Т.О. Погорєлова, Ю.І. Ігнат'єва [12]	Цілеспрямована діяльність керівництва підприємства, керівників і спеціалістів підрозділів системи управління персоналом на інтереси, поведінку й діяльність працівників для максимального використання їхнього потенціалу під час виконання трудових функцій	Управління
В.І. Дериховська [13]	Стратегічна функція, що передбачає розроблення кадрової стратегії, підбір персоналу виходячи з філософії підприємства, заохочення колективних зусиль, спрямованих на його розвиток, стимулювання з урахуванням якості індивідуальної діяльності, мінімізацію трудових затрат і створення позитивного соціально-психологічного клімату на робочих місцях	Управління

Школи наукового управління (1856–1920 рр.) розвинули такі провідні менеджери, як Ф. Тейлор, Г. Гант, Г. Форд, Г. Емерсон, Ф. і Л. Гилберт, М. Витку, М. Дунаєвський, О. Гастев. Основною концепцією була наукова організація праці шляхом раціоналізації й стандартизації праці, індивідуальна кількісна оцінка результатів праці, виключення втрат робочого часу, підвищення ефективності праці персоналу за рахунок нормування робіт та операцій. Уперше було впроваджено відрядну систему оплати праці як її кількісну оцінку.

Класичну школу управління (1920–1950 рр.) розвинули такі вчені, як А. Файоль, Л. Урвик, Л. Гюлік, Д. Муни, А. Рейли, М. Вебер. Основні завдання, які вирішувалися, – виділення груп операцій управління, формування універсальних принципів управління, виділення загальних і специфічних функцій управління: планування, координування, мотивація, контроль, прийняття рішень та комунікації.

Школи людських відносин (біхевіоризм) (1930–1960 рр.) розвинули дослідники М.-П. Фоллет, Э. Мэйо, Ч. Барнард, А. Маслоу, Ф. Герцберг, Д. Макклелланд, К. Альдерфер. Концепція школи – вирішальний вплив на ріст продуктивності праці робітника роблять не матеріальні, а психологічні й соціальні чинники. Предметом спеціального дослідження школи стають почуття робітника, його поведінка, настрої, переконання і т. д. Мотивація персоналу лежить на перехресті як проблем, так і досягнень організації. У деякому змісті розвиток мотивації призводить до підвищення продуктивності діяльності не менше, ніж технологічне переозброєння. Більше того, в історії відомі приклади, коли перевага досягалася не за допомогою передової технології, а саме всупереч їй – на основі ефективно працюючої системи моральних і матеріальних стимулів.

У 70–80-х роках ХХ ст. розвинувся ситуаційний підхід до управління персоналом – стратегічне планування. Цим напрямом займалися Д. Вудворт, В. Врум, Р. Блейк, Г. Стивенсон, Ф. Фидлер, К. Блан-

чардж. Завдання ситуаційного підходу – прийняття рішень з управління персоналом з урахуванням сформованої ситуації, використання SWOT-аналізу та вибір ефективного стилю управління.

90-ті роки ХХ ст. й дотепер – системний підхід до управління, управління «за цілями», оточення організації. Основні представники системного підходу – П. Друкер, Р. Лайкерт, Т. Питерс, П. Уотерман, А. Ансофф. Це період розвитку підходу management by objectives – управління за результатами кожного об'єкта управління (підрозділів, колективів, окремих працівників) із контролем фактично виконаних робіт. Система 7S – рішення найважливіших проблем у керуванні стратегія, навички й майстерність персоналу, визнані цінності, структура організації, персонал, стиль [15].

У теорії й практиці управління персоналом можна виділити чотири концепції, що розвивалися в рамках трьох основних підходів до управління: економічного, організаційного та гуманістичного. Виникнення й розвиток цих підходів зумовлений еволюцією ринкових відносин. При цьому всі підходи тією чи іншою мірою залишаються актуальними й дієвими під час вирішення завдань управління персоналом для підвищення ефективності виробництва. Вивчення цих підходів із позиції відображення в них сутності персоналу, принципів і функцій управління є важливим під час формування комплексного розуміння сучасної концепції менеджменту праці (табл. 2) [16].

Сьогодні сучасному управлінню персоналом підприємств притаманний гуманістичний підхід, який передбачає більш інтелектуальний стиль роботи працівників, а керуючі органи розцінюють працівника як особистість та створюють для нього більш комфортні умови праці.

Зазначені підходи до управління персоналом перетворюються з розвитком наукових шкіл управління персоналом (рис. 1).

Школа наукового управління та класична школа управління розвиваються саме в той період, в який

Таблиця 2

Еволюція підходів до управління персоналом підприємства

Підходи	Економічний підхід (кін. ХІХ – поч. ХХ ст.)	Організаційний підхід (сер. ХХ – кін. ХХ ст.)	Гуманістичний підхід (кін. ХХ – поч. ХХІ ст.)
1	2	3	4
Характер праці	Фізична, низько кваліфікована	Автоматизована, потребує високої кваліфікації	Інтелектуальна, творча
Об'єкт управління	Людина як робоча сила	Людина як чинник виробництва	Людина як складний біо-психо-соціальний феномен
Методи управління	Економічні, адміністративні	Економічні, адміністративні	Економічні, адміністративні, соціально-психологічні
Функції управління	Контроль над кількістю та якістю праці. Заохочення та покарання працівників	Підбір персоналу. Оцінка персоналу. Планування кар'єри. Підвищення кваліфікації	Формування колективу працівників. Організація та управління відносинами в колективі. Створення необхідного організаційно-культурного середовища на підприємстві

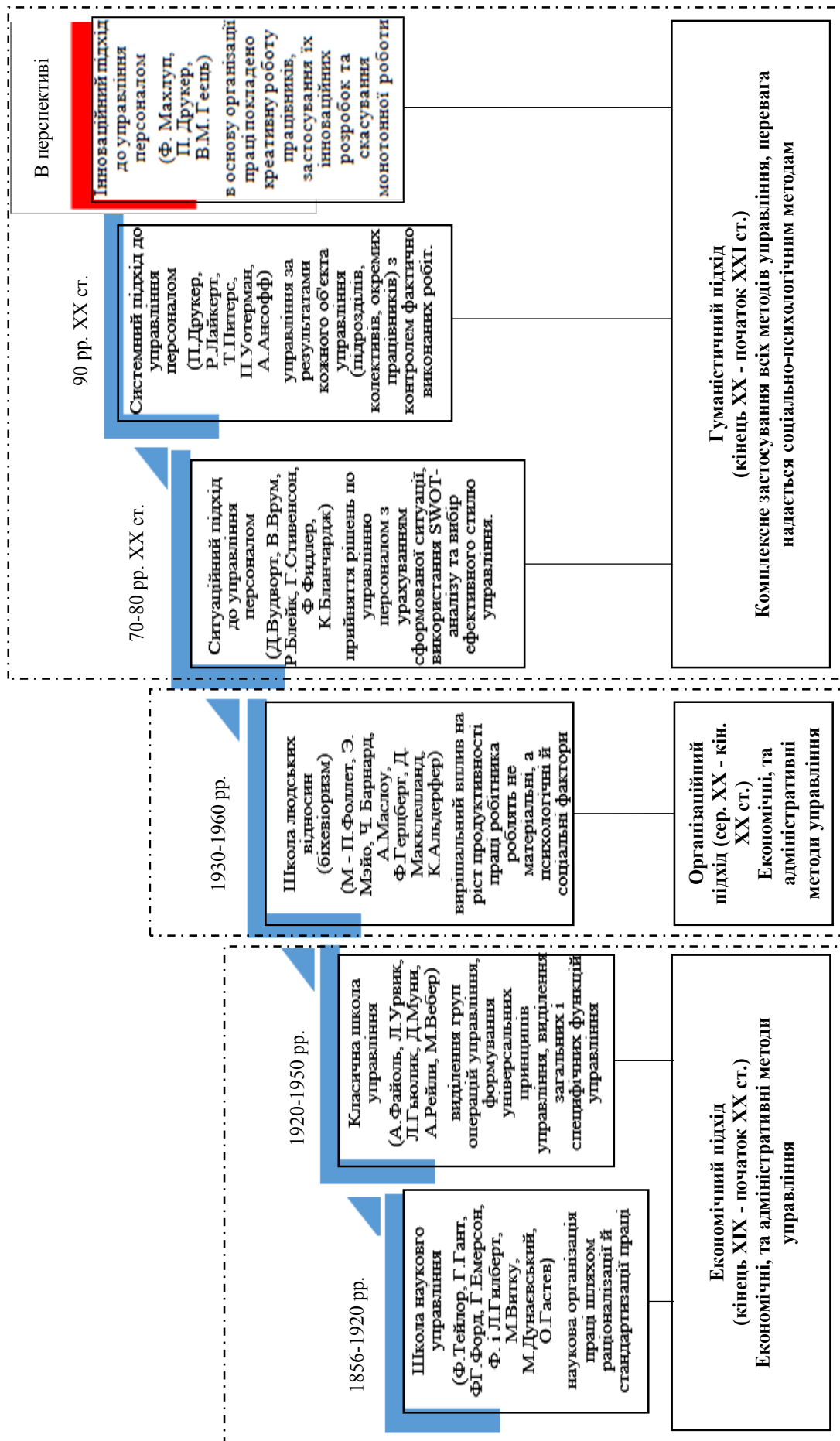


Рис. 1. Еволюційні перетворення наукових шкіл та підходів до управління персоналом

Джерело: розроблено авторами на основі [15-19]

використовується економічний підхід до управління персоналом підприємства; школа людських відносин розвивається у період організаційного підходу, а школа ситуаційного підходу до управління персоналом та школа системного підходу до персоналу – у період гуманістичного підходу. Сучасні умови господарювання базуються на школі системного підходу до управління персоналом, принципами якої є економічні, адміністративні та соціально-психологічні методи управління персоналом. Також автор відзначає, що є необхідність запропонувати перспективну школу управління персоналом, яка в найближчий час стане досить актуальною та буде пристосована до економічних перетворень. Так, розвинені країни світу широко застосовують в економічному просторі категорію «економіка знань».

Американський економіст Ф. Махлуп (першим увів у 1960-х роках у науковий обіг поняття «економіка знань») розумів під цим терміном лише окремий сектор економіки, що охоплює сферу освіти, досліджень і розробок, інформаційну діяльність та відіграє вирішальну роль у функціонуванні економічної системи. Пізніше П. Друкер запропонував та популяризував інший підхід до трактування сутності цього поняття, зокрема під економікою знань почали розуміти такий тип економіки, у якому знання відіграють вирішальну роль та є джерелом зростання економіки [19]. Відомий український учений В. Геєць економіку знань характеризує як економіку, в якій домінуючим чинником є процеси накопичення та використання знань; спеціалізовані (наукові) знання, як і повсякденні, стають важливим ресурсом, який поряд із працею, капіталом і природними ресурсами забезпечує зростання і конкурентоспроможність економічної системи [20]. Наукові дослідження дають людині нові знання, які трансформуються у технології та продукти наукоємного виробництва, стимулюють зростання продуктивності праці, зниження матеріало- та енергоємності, підвищення конкурентоспроможності суспільного виробництва, прискорюючи темп накопичення суспільного прибутку, змінюючи мотивації трудової діяльності, тому виступають чинником постіндустріального економічного зростання. Інтелектуальний капітал здатен давати на кожну одиницю додаткового інвестування найвищу економічну віддачу, забезпечуючи не лише високу рентабельність виробництва та надійні конкурентні переваги на світових ринках, а й створюючи підґрунтя стратегічної прибутковості для інноваційних інвестицій.

Отже, у сучасному світі лідерами в створенні економічного багатства стають країни, у валовому внутрішньому продукті (ВВП) яких значну питому вагу становлять знання, нематеріальні активи, великі обсяги інвестицій в освіту, науку, охорону здоров'я, поліпшення якості довкілля. У доповіді Організації економічного співробітництва і розвитку «Карта 2001 – до економіки знань», проранжовано близько

30 країн за рівнем їхніх інвестицій в інтелектуальний капітал. У першій десятці – США, Швейцарія, Швеція, Ірландія, Нідерланди, Угорщина, Канада, Бельгія, Великобританія, Південна Корея [21].

Формування економіки знань є й для України реальним шансом, можливістю зайняти гідне місце в глобальній економічній системі. Одна з найзначніших конкурентних переваг України на шляху до розбудови економіки знань – високий рівень освіченості її громадян. Так, 45% української робочої сили мають вищу освіту, і за цим показником Україна посідає п'яте місце серед 37 країн [22].

На нинішньому етапі розвитку цивілізації економіка знань відрізняється від класичної стандартної економіки насамперед істотними змінами філософії: якщо раніше економіка знань була важливим, але не головним елементом світової економіки, то нині вона набуває дедалі більшого значення. У контексті переходу світової економіки до нової, заснованої на знаннях моделі зростають і здобувають вплив індустрії, що займаються виробництвом не товарів, а послуг. Саме останні стали основним об'єктом купівлі-продажу в постіндустріальному суспільстві, а головним виробничим ресурсом – інформація й знання. Розвиток економіки знань є найважливішою умовою становлення інформаційного суспільства. У такій економіці знання збагачують усі галузі, сектори й учасників економічного процесу. Вона не тільки використовує знання у різноманітній формі, а й створює їх у вигляді наукової і високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг, освіти [18].

У розрізі економіки знань відбувається становлення нової епохи в розвитку людства, що спричинене стрімким розвитком технологій, демографічними і геополітичними змінами. Ці зміни вимагають нових навичок і, що вкрай важливо, нових підходів до роботи. Організації, які перемагатимуть на ринку через п'ять років, будуть значно відрізнятися від організацій сьогодення. Організації будуть більш «людяними», фокусуючись на людях як на головній конкурентній перевазі. Вони створюватимуть умови, що дадуть змогу їхньому персоналу застосовувати в роботі унікальні людські якості: емоційний інтелект, креативність, інноваційність тощо. У світі майбутнього «рутинні співробітники» не потрібні – вся монотонна робота поступово передається машинам. Майбутнє визначають нові сили, серед яких важливе місце займають творчість та інноваційність – людські якості, які слабо доступні алгоритмічному мисленню комп'ютерів [23]. Також слід відзначити, що такий підхід до організації праці не потребуватиме постійного знаходження працівників та керівників на робочому місці, а матиме дистанційний характер, що зумовлює досить комфортні умови праці та ще раз наголошує на гуманістичному підході до управління персоналом. Це зумовлює розроблення перспективної (інноваційної) наукової школи управ-

ління персоналом, яка буде спрямована на:

- зростання обізнаності працівників;
- підвищення рівня освіти;
- креативну роботу працівників;
- мінімізацію монотонної роботи.

Висновки. Проаналізовано наукові школи управління персоналом та обґрунтовано створення перспективної школи, яка відображає управління більш творчими та інтелектуальними трудовими здібностями персоналу.

Список літератури:

1. Управління. URL: <http://studies.in.ua/polit-men-shpora/2612-ponyattya-upravlnnya-derzhavnogo-upravlnnya-poltichnogokervnictva.html>.
2. Кадрова політика. URL: https://pidruchniki.com/12140310/menedzhment/kadrova_politika_pidpriyemstva.
3. Історія розвитку кадрових служб. URL: <http://library.if.ua/book/45/3069.html>.
4. Михайлова Л.І. Управління персоналом: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 248 с.
5. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2011. 468 с.
6. Никифорова В.Г. Управління персоналом: навч. посіб.; 2-е видання, випр. та доп. Одеса: Атлант, 2013 р. 275 с.
7. Управління персоналом: навч. посіб. / А.О. Азарова, О.О. Мороз, О.Й. Лесько, І.В. Романець. Вінниця: ВНТУ, 2014. 283 с.
8. Управління персоналом: навч. посіб. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова; 2-е вид. К.: Центр учбової літератури, 2009. 502 с.
9. Городецька Л.О. Економіка праці і соціально-трудові відносини: навч. посіб. К.: НАУ-друк, 2010. 400 с.
10. Олійник С.У. Теорія та практика менеджменту персоналу: підручник. Х.: НУА, 2013. 376 с.
11. Управління персоналом: підручник / В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков та ін.; за заг. та наук. ред. к.е.н., проф. В.М. Данюка. К.: КНЕУ; Краматорськ: НКМЗ, 2013. 666 с. ISBN 978-966-483-700-9.
12. Погорелова Т.О., Ігнат'єва Ю.І. Система управління персоналом як основний елемент системи управління підприємством. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 21(994). С. 127–134.
13. Дериховська В.І. Взаємозв'язок розвитку персоналу та стратегії управління персоналом. *Бізнес Інформ*. 2013. № 7(426). С. 341–347.
14. Управління персоналом. URL: <http://bibliograph.com.ua/upravlenie-personalom-2/3.htm>.
15. Дерунець Я.В. Еволюція основних складових управління персоналом. *Ефективна економіка*. 2017. № 12.
16. Костунець Т.А., Корнійчук А.М. Підходи до управління персоналом підприємств: теоретичний базис. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 571–572.
17. Бутенко І. Еволюція і генезис основних концепцій управління персоналом. *Вісник економічної науки України*. 2013. № 2. С. 20–25.
18. Економіка знань. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18730.
19. Ханін І.Г. Организация управления объектами национального хозяйства на основе системно-семиотической парадигмы. Инновационный аспект. М.: АРТ-ПРЕСС, 2010. 352 с.
20. Геец В.М. Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний. *Социально-экономические проблемы информационного общества*; под ред. д.э.н. Л.Г. Мельника. Сумы: Университетская книга, 2004. 430 с.
21. Сурай І.Г. Професіоналізм та професійно-посадовий розвиток персоналу державної служби як складові державної кадрової політики. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2007-2/txts/07sigdkp.htm>.
22. Стояненко І.В. Формування економіки знань як реальність та необхідність сьогодення. *Ефективна економіка*. 2012. № 6.
23. Галузеві тренди. URL: https://fileview.fwdcdn.com/?url=https%3A%2F%2Fmail.ukr.net%2Fapi%2Fpublic%2Ffileview%2Flist%3Ftoken%3DWirmNY7nR8Ji2e0HZkyWYTyLp3pGNrTL-Th_rJdAdoQSS1_nPHuksfB9I06-QpXufaofzQo0mTdKBHmXOFS2JI_R_oW57a5wcnl0WKO2FjUA%253A0Hk8DjZELRleAcop%26r%3D1541079344530&default_mode=view&lang=uk#start=0.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 658.14

Конєва Т.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Кузнєцов А.В., студент
факультету економічних наук
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

ВПЛИВ ТРИВАЛОСТІ ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ

Конєва Т.А., Кузнєцов А.В. Вплив тривалості фінансового циклу на фінансовий стан підприємств. Статтю присвячено виявленню впливу тривалості фінансового циклу на фінансовий стан підприємств текстильної промисловості. Розраховано тривалість фінансового циклу вибраних підприємств та проаналізовано його динаміку за 2013–2017 рр. Визначено та розраховано основні показники фінансового стану, зокрема автономності, ліквідності, прибутковості, чисті грошові потоки. На основі отриманих результатів визначено вплив виявленої тривалості фінансового циклу підприємств текстильної промисловості на їхній фінансовий стан. Неповторність кожної ситуації виявляється в тому, що як за тривалого, так і за короткого фінансового циклу досліджувані фірми спроможні підтримувати нормативний рівень показників фінансового стану.

Ключові слова: текстильна промисловість, виробничий цикл, дебіторська заборгованість, операційний цикл, кредиторська заборгованість, фінансовий цикл, автономність, ліквідність, рентабельність, грошовий потік.

Конєва Т.А., Кузнєцов А.В. Влияние длительности финансового цикла на финансовое состояние предприятий. Статья посвящена выявлению влияния продолжительности финансового цикла на финансовое состояние предприятий текстильной промышленности. Рассчитана продолжительность финансового цикла выбранных предприятий и проанализирована их динамика за 2013–2017 гг. Определены и рассчитаны основные показатели финансового состояния предприятий, в частности автономности, ликвидности, прибыльности, чистые денежные потоки. На основе полученных результатов определено влияние обнаруженной продолжительности финансового цикла предприятий текстильной промышленности на их финансовое состояние. Неповторимость каждой ситуации проявляется в том, что как при длительном, так при коротком финансовом цикле исследуемые фирмы способны поддерживать нормативный уровень показателей финансового состояния.

Ключевые слова: текстильная промышленность, производственный цикл, дебиторская задолженность, операционный цикл, кредиторская задолженность, финансовый цикл, автономность, ликвидность, рентабельность, денежный поток.

Konieva T.A., Kuznietsov A.V. The impact of cash conversion cycle on financial state of enterprises. In science and practice, it is suggested to focus on specific economic entity while determining the optimal duration of cash conversion cycle. Every single company has its own peculiarities, advantages and disadvantages, therefore a long, or short, cash conversion cycle can have a different effect on the indicators of the financial state. Any situation requires additional research, and only dynamics can identify within which cash conversion cycle the firm operates effectively, maintains a level of financial stability and solvency.

Five textile enterprises were selected for the research. In order to achieve the tasks of the article, the dynamics of days inventory outstanding, operating cycle and days payables outstanding of these economic entities were calculated to determine their cash conversion cycle as of 2013-2017. The results showed that, despite the identical external environment and the same industry, the companies are characterized by different duration of the cash conversion cycle, which is affected by extended days inventory outstanding or imperfect settlement system with buyers and suppliers.

The main indicators of the financial state of the selected enterprises were calculated and analyzed, in particular: autonomy coefficient, liquidity indicators, profitability, volumes and sources of net cash flows.

The influence of the revealed duration of the cash conversion cycle on the financial state of textile companies was determined on the basis of the obtained results. The uniqueness of each situation was revealed within the course of the study. The firms were able to maintain the normative level of financial indicators within both short and long cash conversion cycle. Due to this fact, it is impossible to figure out a specific summary, which confirms the necessity of an individual approach for defining an optimal value of the cash conversion cycle.

Key words: textile industry, days inventory outstanding, days sales outstanding, operating cycle, days payables outstanding, cash conversion cycle, autonomy coefficient, liquidity, profitability, cash flow.

Постановка проблеми. Тривалість фінансового циклу на підприємстві визначається багатьма чинниками та спроможна негативно та позитивно вплинути на його фінансовий стан.

Оскільки в літературі чи на законодавчому рівні не встановлюється нормативів щодо фінансового циклу, розрахунок його оптимального строку залишається завданням окремого суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та іноземній науковій літературі тлумачення сутності фінансового циклу є однозначним. В.Н. Незамайкін розглядає фінансовий цикл як проміжок часу між моментом сплати коштів за придбані матеріали (погашення кредиторської заборгованості) та отриманням коштів за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості) [1]. За Дж. Ван Хорном фінансовий цикл (cash conversion cycle) – час між фактичною грошовою оплатою матеріалів та отриманням дебіторської заборгованості від продажу готової продукції або послуг [2].

Фактично даний показник відображає, наскільки швидко підприємство може повернути вкладені у виробничий процес кошти. Чим коротшим є цей час, тим краще для підприємства [3].

Класично фінансовий цикл класифікують як від'ємний, нульовий та позитивний. В. Когденко додає фактор отриманих та виданих авансів під час розрахунку, поділяючи фінансовий цикл ще на класичний, зворотний, подовжений та скорочений [4].

Очевидним є те, що в науці та практиці під час визначення оптимальної тривалості фінансового циклу пропонують орієнтуватися на конкретні суб'єкти господарювання. Кожне підприємство має свої особливості функціонування, переваги та недоліки, тому тривалий або, навпаки, короткий, фінансовий цикл може по-різному відобразитися на показниках фінансового стану.

Узагальнення, рекомендовані значення неможливі. Будь-яка ситуація потребує додаткового дослідження, і лише динаміка спроможна виявити, за якого фінансового циклу фірма функціонує результативно, підтримує рівень фінансової стабільності та платоспроможності.

Постановка завдання. У зв'язку із цим основні завдання даної статті полягають у такому:

- розрахувати фінансовий цикл вибраних для дослідження п'яти підприємств текстильної промисловості;

- проаналізувати динаміку фінансового циклу за п'ять років (2013–2017 рр.) та чинники, що її визначають;

- визначити основні показники фінансового стану досліджуваних підприємств, зокрема: автономність, ліквідність, рентабельність, обсяги грошових потоків;

- дослідити вплив тієї чи іншої тривалості фінансового циклу підприємств текстильної промисловості на їхній фінансовий стан для визначення оптимального рівня.

Виклад основних результатів. Фінансовий цикл будь-якої фірми визначають основні його складники: тривалість обороту запасів (виробничий цикл), дебіторської та кредиторської заборгованості. Зазначені показники відображають різні боки діяльності суб'єкта господарювання, тому можна припустити, що той чи інший строк фінансового циклу по-різному впливатиме та загальний фінансовий стан підприємства.

Для подальшого дослідження були вибрані підприємства, що функціонують в одній сфері – текстильній промисловості, а саме у виробництві одягу та інших текстильних виробів: ПрАТ «Гоголівська стрічковка фабрика» (підприємство 1); ПАТ «Луцьке виробничо-торгівельне швейне підприємство «Волинь» (підприємство 2); ПрАТ «Виробничо-торгове об'єднання «Надзбруччя» (підприємство 3); ПрАТ «Кременчуцька виробничо-торгівельна фірма «Кремтекс» (підприємство 4); ПрАТ «Гроно-Текс» (підприємство 5).

Динаміка фінансового циклу підприємства 1 представлена в табл. 1.

Протягом 2015–2017 рр. на підприємстві 1 спостерігається значне зростання тривалості виробничого циклу зі 188 до 521 дня, що спричинене уповільненням оборотності запасів. За стрімкого зростання останніх на 41,07% протягом зазначених років обсяги реалізованої продукції мають зворотну тенденцію до скорочення.

На жаль, йдеться про затарювання складів підприємства готовою продукцією, обсяг якої зріс з 1,6 млн. грн. у 2015 р. до 4,8 млн. грн. у 2017 р. Напевно, підприємство страждає від падіння попиту.

Зазначені зміни майже зовсім не торкнулися тривалості оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, які залишаються на нормативному рівні. Так, у 2017 р. тривалість погашення кредиторської заборгованості становить 11 днів, а кредиторської – 27. Цікавим є той факт, що підприємство 1 практично не купує сировину для виробництва

на умовах кредиторської заборгованості. Всю кредиторську заборгованість становлять зобов'язання перед бюджетом, зі страхування та оплати праці. Компанія не залучає короткострокових банківських кредитів, а користується безкоштовними інструментами короткострокових запозичень.

Тому саме неефективність збутової політики та управління запасами переважно й зумовлюють тривалість операційного та фінансового циклів підприємства. Для того щоб отримати грошові кошти від реалізованої продукції, необхідно очікувати 532 дні. У результаті фірма потребує майже півтора року, аби перетворити запаси у готову продукцію та отримати кошти від їх реалізації, що є дуже тривалим строком для підприємства текстильної галузі. А період із моменту оплати придбаної сировини до одержання коштів від покупців за готову продукцію (фінансовий цикл) становить 505 днів. Звісно ж, сповільнення фінансового циклу майже в три рази з 2014 р. мало відобразитися і на фінансових показниках (табл. 2).

Підприємство є на 94% автономним від боргів, не залучає довгострокових джерел фінансування, банківських кредитів та значних обсягів кредиторської заборгованості. Частка чистого оборотного капіталу у фінансуванні оборотних активів (92%) свідчить про те, що компанія веде консервативну політику фінансування.

Невеликі обсяги поточних боргів зумовлюють нормативні показники ліквідності підприємства. Але, на нашу думку, підприємство має надлишкову абсолютну ліквідність. Так, у 2017 р. за нормативу 20% вона становить 43%. В умовах нестабільної ситуації з реалізацією продукції надлишкові грошові кошти могли би бути спрямовані у поточні фінансові інвестиції та генерувати додаткові доходи.

Протягом 2013–2017 рр. компанія завжди отримувала чистий прибуток за результатами звітного періоду. При цьому починаючи з 2016 р. спостерігається зростання показників рентабельності діяльності, навіть попри зниження обсягів реалізації.

Слід відзначити й те, що, незважаючи на різке зростання тривалості фінансового циклу, підприємство має позитивний грошовий потік від операційної діяльності, якого вистачає для ведення активної інвестиційної діяльності, а саме для вкладання коштів у необоротні активи в сумі близько 3 млн. грн. протягом 2015–2017 рр.

Ситуація на підприємстві 2 значно відрізняється від підприємства 1 (табл. 3). Протягом досліджуваного періоду виробничий цикл підприємства 2, тобто час від придбання сировини до виготовлення готової продукції, змінювався постійно: то пришвидшувався до 80 днів у 2014 р., то уповільнювався до 150 днів у 2016 р. Таким же чином змінювалися й обсяги оборотних активів та безпосередньо запасів.

Станом на кінець 2015 р. обсяг запасів збільшився на 290% порівняно з 2013 р. Надалі спостерігалось таке ж стрімке їх скорочення. Якщо в 2013 р. обсяг запасів становив 212 тис. грн., у 2015 р. вони зросли до 828 тис. грн., а в 2017 р. знову впали практично до початкового рівня – 247 тис. грн. Разом із цим обсяги реалізації продукції майже постійно змінювалися в напрямі збільшення.

Дані 2014 та 2017 рр. свідчать про те, що підприємство 2 спроможне забезпечувати зростання обсягів продажу за оптимального розміру запасів. Зокрема, за обсягу запасів 241 тис. грн. на кінець 2014 р. підприємство отримало 789 тис. грн. чистого доходу, але в 2017 р. за майже однакового обсягу запасів (247 тис. грн.) величина виручка становила

Таблиця 1

Тривалість фінансового циклу підприємства 1

№	Показник	2013	2014	2015	2016	2017
1	Виробничий цикл, дні	260,72	189,26	188,52	364,79	520,60
2	Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	11,99	5,00	9,37	15,62	11,37
3	Операційний цикл (р.2 + р.4), дні	272,71	194,26	197,89	380,41	531,96
4	Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	34,58	16,93	13,53	24,02	27,30
5	Фінансовий цикл (р.5 – р.7), дні	238,13	177,33	184,36	356,40	504,66

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

Таблиця 2

Показники фінансового стану підприємства 1

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт автономії	0,89	0,91	0,92	0,93	0,94
Коефіцієнт загальної ліквідності	6,00	8,97	8,63	10,77	12,98
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,94	1,37	1,12	0,82	0,87
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,62	1,06	0,36	0,42	0,43
Рентабельність діяльності, %	1,23	22,12	2,71	10,36	11,40
Чистий грошовий потік, тис. грн.: від операційної діяльності	137	515	942	899	527
від інвест. діяльності	11	11	-1610	-873	-539

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

на 70% більше. Це означає, що даний суб'єкт господарювання спроможний збільшувати продажі за короткого виробничого циклу, забезпечуючи швидке обертання власних запасів.

Багато підприємств України характеризуються таким строком погашення дебіторської заборгованості, що часто майже вдвічі перевищує їхній виробничий цикл. На відміну від них підприємство 2 поступово скорочує як абсолютні обсяги заборгованостей із боку контрагентів, так і строк їхнього обороту. За загальної тенденції до зростання обсягів реалізації частка дебіторської заборгованості в оборотних активах зменшується до 20% у 2017 р., а строк її погашення – до 51 дня.

Оскільки тривалість виробничого циклу та оборотності дебіторської заборгованості є складниками операційного циклу, відповідні їх зміни мали своє відображення і на динаміці операційного циклу. За зростання чистого доходу з 2013 до 2017 р. у 2,6 рази тривалість операційного циклу підприємства 2 скоротилася на 75 днів і становить на кінець досліджуваного періоду 128 днів.

У 2013–2017 рр. на підприємстві 2 існує певний дисбаланс в обсягах та строках погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей. Так, якщо в 2017 р. постачальники в середньому вимагають погашення боргів через 35 днів, то саме підприємство отримує кошти за реалізовану продукцію лише через 51 день. Це створює певне напруження щодо вчасного виконання зобов'язань і може викликати необхідність залучення додаткового фінансування для уникнення можливих штрафів за прострочену оплату і т. д.

З огляду на вищезазначене, фінансовий цикл підприємства 2 у 2017 р. скоротився та майже досяг показника 2014 р. – 93 дні. Однак такий строк можна

вважати доволі тривалим з огляду на галузь, у якій працює підприємство. Зміна фінансового циклу в будь-якому з напрямів може мати неоднозначний вплив на фінансовий стан підприємства. Основні фінансові показники підприємства 2 наведено в табл. 4.

Станом на кінець 2013 р. 90% усіх активів компанії були профінансовані за рахунок власних коштів, але в 2017 р. коефіцієнт автономності знизився до 41%. Такі зміни відбувалися під впливом зростання обсягу короткострокових запозичень.

Ця ж сама ситуація провокує відсутність зв'язку між тривалістю фінансового циклу та показниками ліквідності. Так, у 2016 р., коли тривалість фінансового циклу була найбільшою, жоден із трьох показників ліквідності не знаходився в межах рекомендованих значень. Але зі значним скороченням тривалості фінансового циклу в 2017 р. відбувається подальше погіршення стану загальної та швидкої ліквідності.

Причиною цього є той факт, що підприємство 2 зменшує обсяги оборотних активів за стрімкого нарощення короткострокових боргів. При цьому їхнє зростання відбувається за рахунок інших поточних зобов'язань. Станом на кінець 2017 р. обсяг такої заборгованості зріс до 2 282 тис. грн. (у 14 разів більше, ніж у 2013 р.), що становило 94% усіх поточних зобов'язань підприємства. Якщо до складу таких боргів підприємства входить заборгованість із пов'язаними сторонами (дочірні підприємства, філіали, материнська компанія), то такий вид фінансування, як правило, є безкоштовним та зменшує загрозу банкрутства.

Що стосується результатів діяльності підприємства, то варто зазначити, що фірма є прибутковою, збитки в розмірі 435 тис. грн. зафіксовано лише за

Таблиця 3

Тривалість фінансового циклу підприємства 2

№	Показник	2013	2014	2015	2016	2017
1	Виробничий цикл, дні	116,82	79,47	115,99	150,49	76,91
2	Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	86,46	49,80	48,91	79,85	51,22
3	Операційний цикл (р.1 + р.2), дні	203,28	129,27	164,90	230,34	128,13
4	Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	70,29	38,95	28,86	33,39	35,21
5	Фінансовий цикл (р.3 – р.4), дні	132,99	90,32	136,04	196,95	92,92

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

Таблиця 4

Показники фінансового стану підприємства 2

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт автономності	0,90	0,86	0,68	0,50	0,41
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,72	2,20	1,45	0,61	0,31
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,78	1,45	0,61	0,33	0,21
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,14	0,83	0,17	0,05	0,14
Рентабельність діяльності, %	7,10	5,45	2,89	-22,10	3,95
Чистий грошовий потік, тис. грн.: від операційної діяльності	11	199	28	635	1543
від інвестиційної діяльності	0	12	-176	-724	-1288

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

результатами 2016 р. Однак рентабельність діяльності є низькою, яка згодом знизилася з 7% до 4%.

За відсутності фінансової діяльності як такої чистий грошовий потік від операційної діяльності є позитивним та за 2016–2017 рр. збільшився з 28 до 1 543 тис. грн. Отримані кошти майже повністю спрямовуються на інвестиційну діяльність. Зокрема, у 2016 та 2017 рр. підприємство 2 витратило загалом більше 2 млн. грн. на придбання необоротних активів.

Виробничий цикл на підприємстві 3 є доволі тривалим (табл. 5).

Незважаючи на поступове скорочення протягом п'яти років, на кінець 2017 р. він становить 170 днів.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості аналогічно зменшується до 50 днів у 2017 р. Ця тенденція супроводжувалася її погашенням та одночасним нарощенням обсягів чистого доходу. Обсяг дебіторської заборгованості за п'ять років зменшився на 27% , а чистий дохід, відповідно, зріс на 186%. Операційний цикл у результаті зазначених явищ зменшився з 373 днів у 2013 р. до 221 дня станом на кінець 2017 р.

Слід відзначити, що обсяг дебіторської заборгованості є вдвічі меншим за кредиторську, тому не дивним є те, що тривалість погашення останньої втричі довша. Таке співвідношення вважається позитивним для підприємства, оскільки гроші від покупців надходять значно швидше, ніж настає строк погашення заборгованості перед кредиторами. Це надає можливість їх інвестування.

Загалом за п'ять років тривалість фінансового циклу знизилася з 97 до 70 днів у 2017 р. Такі зміни супроводжуються збільшенням власного капіталу за незмінних обсягів довгострокової та поточної заборгованості (табл. 6). Із прискоренням фінансо-

вого циклу спостерігається підвищення показників загальної та абсолютної ліквідності, відповідно з 1,05 до 1,43, та з 0,09 до 0,16.

Що стосується результатів діяльності підприємства, то кидається у вічі те, що за тривалого фінансового циклу в 2013 р. підприємство було збитковим, а за його скорочення – прибутковим (2015–2016 рр.).

У 2017 р. зниження обсягів реалізації спричинило зменшення чистого доходу і, як результат, майже повну відсутність прибутку. Фактично за найдовшого та найкоротшого фінансових циклів рентабельність діяльності мало відрізнялася: збитки у 2014 р. (фінансовий цикл – 109 днів) та 0,07% у 2017 р. (70 днів).

Позитивна динаміка грошових потоків спостерігається лише за короткого фінансового циклу в 2016–2017 рр. Підприємство не залучало позик, а чистого грошового потоку від операційної діяльності було достатньо для погашення попередніх кредитів. Негативним явищем є відсутність будь-якої інвестиційної діяльності.

Підприємство 4 характеризується доволі коротким виробничим циклом (табл. 7) порівняно з вище згаданими фірмами.

Протягом 2013–2017 рр. тривалість даного показника змінюється незначно, від максимального – 32 дні в 2015 р. до мінімального – 27 днів у 2017 р.

Що стосується оборотності дебіторської оборотності, то тут ситуація є схожою: її тривалість знизилася на 10 днів із 2015 по 2017 р. Фактично дебіторам підприємства необхідно лише 35 днів на те, щоб сплатити кошти за отриману готову продукцію. Налагодження процесів оплати з покупцями дало змогу підприємству зменшити час, протягом якого кошти вилучені з обігу даної компанії.

Таблиця 5

Тривалість фінансового циклу підприємства 3

№	Показник	2013	2014	2015	2016	2017
1	Виробничий цикл, дні	196,05	187,58	180,15	152,71	170,30
2	Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	176,67	126,37	65,96	41,65	50,49
3	Операційний цикл (р.1 + р.2), дні	372,72	313,94	246,10	194,35	220,79
4	Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	275,46	204,47	171,33	133,31	150,52
5	Фінансовий цикл (р.3 – р.4), дні	97,26	109,47	74,78	61,04	70,27

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

Таблиця 6

Показники фінансового стану підприємства 3

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт автономії	0,51	0,54	0,61	0,66	0,61
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,05	0,99	1,30	1,48	1,43
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,55	0,46	0,52	0,38	0,53
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,09	0,09	0,17	0,16	0,16
Рентабельність діяльності, %	-2,79	-0,04	10,79	6,48	0,07
Чистий грошовий потік, тис. грн.: від операційної діяльності	-46	-294	-86	624	752
від фінансової діяльності	0	347	119	-548	-492

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

Однчасне зниження тривалості виробничого циклу і періоду погашення дебіторської заборгованості призвело до зміни операційного циклу з 80 днів у 2015 р. до 62 у 2017 р. Тобто підприємству тепер необхідно на 18 днів менше, щоб перетворити виробничі запаси на готову продукцію та отримати кошти від їх реалізації.

Перш ніж оцінювати динаміку кредиторської заборгованості та її оборотності, слід звернути увагу на те, що величина поточної заборгованості в балансі підприємства за 2015–2017 рр. збільшилася більше ніж удвічі, до 3 355 тис. грн. Це зростання відбулося за рахунок кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань. Це незначно відобразилося на тривалості погашення кредиторської заборгованості. Вона сповільнилася менше ніж на два дні, до 45 у 2017 р.

Оскільки обсяг кредиторської заборгованості перевищує дебіторську на 1 млн. грн., то і перевищення тривалості її погашення на 10 днів є закономірним. Слід зазначити, що саме така тенденція вважається позитивною для підприємства, оскільки не виникає значних розривів у розрахунках із партнерами і не втрачається можливість отримати знижку за дострокове погашення боргів перед постачальниками.

Відповідні зміни вищенаведених показників призвели до зниження тривалості фінансового циклу більше ніж удвічі протягом 2016–2017 рр., до мінімального за п'ять років показника – 17 днів. Отже, необхідно визначити, як саме така зміна відобразилася на фінансових показниках підприємства 4.

Коефіцієнт автономії показує позитивну динаміку. Нарощення нерозподіленого прибутку та погашення довгострокових банківських кредитів дало

змогу збільшити коефіцієнт з 0,09 у 2014 р. до 0,49 у 2017 р. (табл. 8).

Очевидним є зниження показників ліквідності підприємства з 2015 по 2017 р., але в межах нормативних значень. При цьому компанії вдалося знизити обсяг запасів та дебіторської заборгованості за одночасного нарощення обсягів виробництва та реалізації, не погіршуючи фінансову стійкість.

Що стосується показників прибутковості, то найбільший чистий прибуток був отриманий у 2015 р. – 2,4 млн. грн., коли фінансовий цикл був найдовший. Однак у наступні роки спостерігається зростання собівартості реалізованої продукції швидшими темпами, ніж виручка від реалізації. При цьому відбувається й зростання адміністративних витрат та витрат на збут. Отже, за результатами 2017 р. підприємством було отримано лише 108 тис. грн. чистого прибутку, а показники рентабельності, відповідно, стали незначними.

Чисті грошові потоки підприємства 4 протягом усіх років можна охарактеризувати як позитивні, оскільки за рахунок значних чистих грошових потоків від операційної діяльності підприємство в змозі оновлювати власні необоротні активи та активно погашати залучені у попередні роки кредити.

Виробничий цикл підприємства 5 є найкоротшим серед усіх п'яти проаналізованих підприємств (табл. 9). Це позитивна тенденція, оскільки на підприємстві спостерігається зростання як власне запасів, так і обсягів реалізації продукції.

На жаль, переважну частку оборотних активів у 2017 р. становить саме дебіторська заборгованість. Таким чином, строк розрахунків із покупцями становить трохи більше за процес виробництва – 25 днів у 2017 р.

Таблиця 7

Тривалість фінансового циклу підприємства 4

№	Показник	2013	2014	2015	2016	2017
1	Виробничий цикл, дні	30,00	34,88	35,20	26,65	27,56
2	Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	23,90	42,37	44,55	40,29	34,79
3	Операційний цикл (р.1 + р.2), дні	53,90	77,25	79,75	66,94	62,35
4	Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	34,51	39,30	43,71	38,46	45,18
5	Фінансовий цикл (р.3 – р.4), дні	19,39	37,95	36,04	28,48	17,17

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

Таблиця 8

Показники фінансового стану підприємства 4

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт автономії	-0,07	0,09	0,35	0,42	0,49
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,48	1,02	2,45	2,26	1,12
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,26	0,69	1,71	1,57	0,64
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,00	0,20	0,17	0,09
Рентабельність діяльності, %	-18,87	9,00	14,15	4,13	0,43
Чистий грошовий потік, тис. грн.: від операційної діяльності	-368	564	3686	1694	2627
від інвестиційної діяльності	7	-202	-394	-129	-124
від фінансової діяльності	360	-355	-2765	-1397	-2327

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

Вплив оборотності запасів та дебіторської заборгованості має майже паритетний вплив на тривалість операційного циклу: підвищення з 33 днів у 2014 р. до максимального значення у 2016 р. – 53 дні, та зменшення до 43 днів протягом 2017 р.

За аналогією з дебіторською заборгованістю отриманий комерційний кредит становить половину поточних боргів досліджуваного підприємства. Але строки їх погашення є різними. Якщо в 2013 р. тривалість обороту кредиторської заборгованості була 68 днів, а дебіторської – 22 дні, то в 2017 р. перша скоротилася до 54 днів, а друга зросла до 25 днів.

Значна тривалість погашення кредиторської заборгованості порівняно з дебіторською призводить до постійного від'ємного значення фінансового циклу протягом досліджуваного періоду. Так, у 2013 р. він становив 29 днів, у 2017 р. – 11 днів. Проаналізуємо, як це впливає на його фінансовий стан (табл. 10).

Накопичення боргів поступово призводить до зменшення ступеню фінансової незалежності підприємства. Якщо в 2013 р. відповідний показник становив 59%, то в 2017 р. – 29%.

Погіршення ліквідності, що супроводжує цей процес, свідчить про неспроможність підприємства своєчасно і в повному обсязі погасити свої поточні борги. Жоден із показників не відповідає нормативам.

Зв'язок тривалості фінансового циклу з рентабельністю доволі важко пов'язати. За короткого циклу компанія отримала прибуток у розмірі 879 тис. грн., а за довгого циклу в 2016 р. – 4 474 тис. грн. Однак найбільший прибуток та зби-

ток було отримано за середніх показників: у 2015 р. тривалість від'ємного фінансового циклу становила 27 днів, а прибуток – 7,7 млн. грн.; у 2017 р. за від'ємного значення циклу (11 днів) фірма отримала збиток у 9,6 млн. грн. У цьому разі більший вплив мали величина валового прибутку, а також величина інших операційних витрат.

Якщо ситуація з прибутковістю неоднозначна та нестабільна, то стан грошових потоків на підприємстві є доволі позитивним. Зростання обсягів реалізації продукції супроводжується зростанням обсягів чистого грошового потоку від операційної діяльності. Якщо в 2013 та 2015 рр. вони майже повністю були використані на інвестиційну діяльність, то, на жаль, у 2016 та 2017 рр. пішли на погашення боргів у рамках фінансової діяльності.

Висновки. Незважаючи на те що вибрані підприємства функціонують в одній галузі, результати виявили різний ступінь впливу тривалості фінансового циклу на їхній фінансовий стан. За найтривалішого серед усіх фірм фінансовому циклі підприємство 1 характеризується автономністю, ліквідністю, рентабельністю. Але поліпшення фінансових показників, наприклад на підприємстві 3 та 4, супроводжується пришвидшенням фінансового циклу. Водночас підприємство 2 за фінансового циклу в 90 днів значно знижує ступінь своєї фінансової незалежності та втрачає ліквідність та рентабельність. Аналогічна ситуація із фінансовими показниками підприємства 5, яке єдине серед усіх фірм має від'ємний фінансовий цикл.

Це підтверджує індивідуальність функціонування кожного суб'єкта господарювання та необхідність детального дослідження конкретної ситуації.

Таблиця 9

Тривалість фінансового циклу підприємства 5

№	Показник	2013	2014	2015	2016	2017
1	Виробничий цикл, дні	17,46	15,71	26,10	28,44	17,61
2	Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	22,06	17,55	17,28	24,31	25,04
3	Операційний цикл (р.2 + р.4), дні	39,52	33,27	43,38	52,75	42,65
4	Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	68,17	99,86	70,79	44,32	53,98
5	Фінансовий цикл (р.5 – р.7), дні	-28,65	-66,60	-27,41	8,43	-11,33

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

Таблиця 10

Показники фінансового стану підприємства 5

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт автономії	0,59	0,56	0,74	0,37	0,29
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,32	0,47	1,08	1,24	0,44
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,19	0,32	0,49	0,72	0,29
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,07	0,09	0,00	0,01
Рентабельність діяльності, %	-3,15	2,19	13,03	6,84	-11,98
Чистий грошовий потік, тис. грн.: від операційної діяльності	-3515	1164	4339	1654	5497
від інвестиційної діяльності	-3140	0	-4307	-133	0
від фінансової діяльності	6246	-28	-33	-1916	-5210

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

Список літератури:

1. Незамайкін В.Н., Юрзінова І.Л. Фінансовий менеджмент. URL: https://stud.com.ua/63995/finansni/operatsiyniy_virobnichiy_finansoviy_tsikli (дата звернення: 15.01.2019).
2. Van Horne J.C., Wachowicz J.M. Fundamentals of Financial Management: 13th Edition. 2008. P. 691. URL: <https://yamanfc.files.wordpress.com/2015/01/fundamentals-of-financial-management.pdf> (дата звернення: 16.01.2019).
3. Cash Conversion Cycle – CCC / Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/c/cashconversioncycle.asp> (дата звернення: 16.01.2019).
4. Когденко В.Г. Производственный, операционный и финансовый циклы организации: как они рассчитываются и на что влияют. Элитариум. URL: <http://www.elitarium.ru/finansovyyj-cikl-оборот-aktivy-debitorskaja-zadolzhennost-rashody-jeffektivnost/> (дата обращения: 16.01.2019).
5. Фінансова звітність підприємств ПрАТ «Гоголівська стрічковка фабрика», ПАТ «Луцьке виробничо-торгівельне швейне підприємство «Волинь», ПрАТ «Виробничо-торгове об'єднання «Надзбруччя», ПрАТ «Кременчуцька виробничо-торговельна фірма «Кремтекс», ПрАТ «Гроно-Текс» / Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/search> (дата звернення: 25.12.2018).

УДК 658.14

Конєва Т.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Малий І.В., студент
факультету економічних наук
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ПОЛІТИКУ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Конєва Т.А., Малий І.В. Чинники впливу на політику фінансування діяльності підприємства. Статтю присвячено виявленню впливу форми власності та ринку кредитування на структуру фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в Україні. Проаналізовано розподіл вітчизняних підприємств за формами власності та визначено причини поширеності товариств з обмеженою відповідальністю серед юридичних осіб в Україні. Структура фінансових ресурсів підприємств засвідчила зростання частки поточних зобов'язань за рахунок кредиторської заборгованості та інших поточних боргів. Виявлено, що зменшення ролі банківського капіталу зумовлюється нерівномірністю кредитування економіки, переважанням короткострокових кредитних ліній, високою вартістю, що призводить, своєю чергою, до від'ємного значення диференціалу фінансового левериджу вітчизняних підприємств та формування у них суперагресивної політики фінансування.

Ключові слова: товариство з обмеженою відповідальністю, фінансові ресурси, поточні зобов'язання, банківське кредитування, фінансовий леверидж.

Конєва Т.А., Малий І.В. Факторы влияния на политику финансирования деятельности предприятия. Статья посвящена выявлению влияния формы собственности и рынка кредитования на структуру финансовых ресурсов субъектов хозяйствования в Украине. Проанализировано распределение отечественных предприятий по формам собственности и указаны причины распространённости обществ с ограниченной ответственностью среди юридических лиц в Украине. Структура финансовых ресурсов предприятий показала рост доли текущих обязательств за счёт кредиторской задолженности и других текущих долгов. Выведено, что уменьшение роли банковского капитала обуславливается неравномерностью кредитования экономики, преобладанием краткосрочных кредитных линий, высокой стоимостью, что приводит, в свою очередь, к отрицательному значению дифференциала финансового левериджа отечественных предприятий и формированию у них суперагрессивной политики финансирования.

Ключевые слова: общество с ограниченной ответственностью, финансовые ресурсы, текущие обязательства, банковское кредитование, финансовый леверидж.

Konieva T.A., Maliy I.V. Factors influencing the financing policy of the enterprise's activity. The article is dedicated to revealing of the influence of the ownership and credit market on the financial resources' structure of Ukrainian business entities. In the paper the distribution of domestic enterprises by types of ownership is analysed, and the reasons of the prevalence of limited liability companies among business entities in Ukraine are indicated. The structure of financial resources of enterprises has testified the increasing of the share of current liabilities due to accounts payable and other current debts. It is discovered that the decreasing of the bank capital role is conditioned by the unevenness of the economy crediting, the prevalence of the short-term credit lines, high cost, which in turn lead to the negative differential of the financial leverage and formation of superaggressive financing policy of domestic enterprises.

Key words: limited liability company, financial resources, current liabilities, bank crediting, financial leverage.

Постановка проблеми. Фінансове забезпечення діяльності є надзвичайно важливим завданням будь-якого підприємства. Під впливом багатьох чинників формується консервативна, помірна або агресивна політика фінансування фірми, які мають різні наслідки для суб'єкта господарювання. У зв'язку з цим виявлення та управління даними чинниками дає змогу оптимізувати розмір та структуру фінансових ресурсів, зменшити вартість залучення, підвищити ефективність їх використання на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі формування політики фінансування діяльності підприємства невід'ємними складниками є оборотні активи та відповідні фінансові ресурси для їх забезпечення. Серед чинників, що впливають на стан оборотних активів, Н.В. Измайлова визначає: законодавчу базу регулювання, стан розвитку економіки, рівень конкуренції в галузі, стан життєвого циклу, пропозицію сировини і матеріалів, попит на продукцію і т. д. [1].

Н.В. Ващенко та Ю.І. Максимович додають чинники впливу інфляції та сезонності на обсяги поточної діяльності [2].

Щодо аспектів, які впливають на фінансові ресурси, варто згадати роботу М.М. Бердара [3]. Він зазначає такі внутрішні чинники, як рівень досконалості фінансової структури підприємства; налагодження роботи з посередницькими організаціями, забезпечення зв'язку збутової стратегії з виробничою; якість фінансового, управлінського та податкового обліку, та певні зовнішні чинники: зміни цін на ресурси; зміна правового поля; стан розвитку фінансового ринку; стан економіки у цілому.

Незважаючи на наявні дослідження, вплив того чи іншого чинника на політику фінансування потребує постійного моніторингу, адже ситуація на підприємстві, в економіці постійно змінюється.

У даній роботі увагу було вирішено приділити формі власності та стану ринку капіталу як чинникам, які спричиняють консервативну, помірну або агресивну політику фінансування вітчизняних підприємств за період 2013–2018 рр.

Постановка завдання. Мета статті полягає у тому, щоб здійснити оцінку можливого впливу форми власності та ринку кредитування на струк-

туру фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в Україні.

Виклад основних результатів. Залежно від обсягу активів та структури фінансових ресурсів на підприємстві може бути сформована консервативна, помірна або агресивна політика фінансування. За консервативного виду за рахунок поточних зобов'язань (короткострокових кредитів банку та кредиторської заборгованості) фінансується лише частина сезонної потреби оборотних активів підприємства. Основними джерелами фінансування діяльності є власний капітал та довгострокові зобов'язання.

Іншою крайністю є агресивна політика, коли всі змінні та частина постійних оборотних активів фінансуються за рахунок поточних зобов'язань, які мають бути погашені протягом року.

Більш урівноваженим видом фінансування вважається помірна політика, коли лише змінна частина оборотних активів у повному обсязі сформована за рахунок короткострокових боргів.

Серед різноманіття чинників, що впливають на політику фінансування підприємства, на етапі започаткування бізнесу одним із них є форма власності. Згідно з Господарським кодексом України, вирізняють: приватну власність (на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи)); колективну власність (акціонерні товариства, товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства); комунальну власність територіальної громади; державну власність (100% майна належить державі); змішану форму власності (на базі об'єднання майна різних форм власності); спільну комунальну власність на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами [4]. Розподіл підприємств України за формою власності представлений у табл. 1.

Структура підприємств України за організаційними формами протягом тривалого часу залишається майже незмінною. Юридичні особи, що представляють окремо державну форму власності, колективну форму власності (зокрема, ТДВ, повне товариство, командитне товариство), іноземні підприємства, не досягають і піввідсотка.

Серед найпоширеніших форм організації підприємств є комунальна – близько 1% усіх суб'єктів господарювання; акціонерна – 1,12%, кооперативна – 2,14%. Але переважну частку традиційно становлять приватні підприємства – 15,6% та товариства з обмеженою відповідальністю – 48,18% юридичних осіб станом на 1 жовтня 2018 р.

Якщо для ринкової економіки незначна роль державних та комунальних підприємств є логічною, то нерівномірний розподіл форм власності у приватному секторі є особливістю вітчизняної економіки.

Організація акціонерного товариства в Україні пов'язана з випуском цінних паперів, співпрацею з різноманітними посередниками, що забезпечують вихід на фондовий ринок; формуванням значного обсягу зареєстрованого капіталу (1 250 мінімальних зарплат), трансакційними втратами на ведення аудиту, фінансової звітності за міжнародними стандартами і т. д. Вітчизняний фондовий ринок не надає відповідних можливостей щодо залучення необхідних фінансових ресурсів, а процедура IPO на міжнародних біржах є занадто коштовною та складною у підготовці.

На відміну від акціонерних товариств з обмеженою відповідальністю та приватні підприємства не мають жодних вимог та обмежень щодо розміру первинного капіталу, обсягу засновників. Вони мають найсприятливішу форму відповідальності власни-

ків за діяльність підприємства – виключно в рамках внеску. Відсутність потреби в емісії цінних паперів під час заснування скорочують процедуру та відповідні витрати на реєстрацію. Крім того, у 2018 р. було оновлено законодавство щодо функціонування ТОВ, яке ще більш спростило їх функціонування в Україні [6]. Це сприяє тому, що частка ТОВ згодом виросла з 37,65% у 2013 р. до 48,18% у 2018 р.

ПП – не на стільки масова форма організації бізнесу. Деякі моменти залишаються законодавчо неврегульованими. Потенційних власників зупиняють вимога до можливості заснування приватного підприємства лише однією юридичною особою, а також неподільність зареєстрованого капіталу. За оцінками експертів, останній факт означає однаковий для всіх учасників рівень відповідальності, частки у корпоративних правах, отримуваних фінансових результатів незалежно від розміру внеску. Можливо, із цим пов'язане падіння частки ПП у загальній кількості юридичних осіб із 20,28% у 2013 р. до 15,6% у 2018 р.

Якщо майже половина вітчизняних підприємств належать ТОВ, які не є активними учасниками фондового ринку, важливо визначити, які ж джерела та структура їхніх фінансових ресурсів (табл. 2).

Розраховані показники наочно відображають ситуацію, коли власний капітал утрачає свою

Таблиця 1

Розподіл вітчизняних підприємств за формами власності, %

Рік	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Усього юридичних осіб	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Зокрема:						
державне підприємство	0,43	0,42	0,36	0,34	0,32	0,30
приватне підприємство	20,28	19,51	18,00	17,08	16,22	15,60
комунальне підприємство	1,09	1,03	1,02	0,99	0,94	0,98
іноземне підприємство	0,15	0,15	0,06	0,06	0,05	0,05
акціонерні товариства	1,81	1,74	1,39	1,28	1,19	1,12
товариство з обмеженою відповідальністю	37,56	39,03	43,54	44,93	46,68	48,18
товариство з додатковою відповідальністю	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12
повне товариство	0,15	0,15	0,12	0,12	0,11	0,10
командитне товариство	0,05	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03
кооперативи	2,46	2,23	2,30	2,23	2,18	2,14

* Дані на 1 жовтня 2018 р.

Джерело: розраховано автором на основі [5]

Таблиця 2

Структура фінансових ресурсів підприємств України, %

Рік	Частка у пасивах, %						Частка у ПЗ, %		
	ВК	ДЗ	ПЗ	ККБ	КЗ	ППЗ	ККБ	КЗ	ППЗ
2013	34	19	47	7	38	2	14	81	4
2014	25	23	53	7	29	15	14	55	29
2015	28	21	51	6	27	17	11	53	34
2016	24	17	59	5	26	27	8	44	46
2017	25	17	58	5	29	22	9	51	37

ВК – власний капітал, ДЗ – довгострокові зобов'язання, ПЗ – поточні зобов'язання, ККБ – короткострокові кредити банку, КЗ – кредиторська заборгованість, ППЗ – інші поточні зобов'язання.

Джерело: розраховано автором на основі [5]

значимість. Із 2013 по 2017 р. його частка у джерелах фінансування знизилася з 34% до 25%. Нормативним рекомендованим значенням прийнято вважати 40–60% залежно від особливостей діяльності та розмірів підприємства.

Знизилася також частка довгострокових зобов'язань за одночасного зростання поточних зобов'язань. Причому таке зростання відбулося не через зростання короткострокових банківських кредитів чи кредиторської заборгованості (їхня частка у ПЗ знижувалася з 2013 р.), а через зростання інших поточних зобов'язань. Так, якщо у 2013 р. кредиторська заборгованість становила 81% усіх ПЗ, то на кінець 2017 р. – вже 51%. При цьому зросли й інші поточні зобов'язання, з 4% у 2013 р. до 37% на кінець 2017 р.

У структурі фінансових ресурсів роль банківських кредитів, зокрема короткострокових, не була значною: 7% у 2013 р. та 5% у 2017 р. Але значення ККБ у поточних зобов'язаннях змінилося відчутно. На початок 2013 р. ККБ відносно короткострокових боргів становили 14%, тоді як на кінець 2017 р. – лише 9%.

З'ясуємо причини зменшення банківського кредитування у фінансовому забезпеченні вітчизняних підприємств. Протягом останніх років частка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям – підприємствам, є високою (табл. 3)

З 2013 р. по вересень 2018 р. обсяги кредитування нефінансових корпорацій зросли всього на 28%, тоді як уже на кінець 2017 р. темп інфляції із січня 2013 р. становив 129,9%. Можна припустити, що об'єктивно обсяг кредитування підприємств практично не змінюється, якщо не став менший.

Визначимо, наскільки рівномірним є банківське кредитування вітчизняної економіки. Порівняємо

структуру підприємств за розміром та обсягами отримуваних кредитів (табл. 4).

Отже, виходить, що частка великих підприємств становить усього 0,12% від загальної кількості, тоді як вони реалізують 38,01% усієї продукції в країні. Цим зумовлено, що саме цей сектор залучає 37,5% наданих кредитів.

Наступними йдуть суб'єкти середнього підприємництва, які займають 4,42% усіх підприємств, реалізують при цьому 42,77% продукції, а частка наданих ним кредитів – 25,2%. Найбільш чисельна група малого підприємництва разом із мікропідприємством залучає 27% усіх кредитів за загальної частки у 95,47% серед кількості юридичних осіб.

Дана ситуація є невтішною, оскільки найбільш масова група бізнесу отримує всього чверть позичкового капіталу. Малий бізнес (у т. ч. мікропідприємство) є основною рушійною силою у прискоренні економічного розвитку країни. Саме завдяки цим невеликим підприємствам відбувається стимулювання попиту та впровадження новітніх управлінських рішень. І хоча малий бізнес не здатен освоїти великих інвестиційних проектів, він може дуже швидко окупитися, бути мобільним та таким, що швидко пристосовується до змін у ринковій кон'юнктурі.

Зміна акценту ринку капіталів на мікrokредитування має сприяти розвитку малого бізнесу в країні, зростанню його експортного потенціалу, частки у ВВП.

Визначимо, на який строк переважно надаються банківські кредити вітчизняним підприємствам (табл. 5).

Отже, можна помітити, що близько 50% усіх кредитів є короткостроковими, тобто до одного року, середньострокові – близько третини, і лише близько 15–20% – довгострокові кредити.

Таблиця 3

Кредити, що надані резидентам у розрізі секторів економіки, млн. грн.

Рік	Усього	Нефінансові корпорації	% нефін.корпорац від заг.обсягу	фінансові корпорації	% фін.корпорац від заг.обсягу
2013	910 782	691 903	76%	19 317	2%
2014	1 020 667	778 841	76%	25 576	3%
2015	981 627	787 795	80%	15 564	2%
2016	998 682	822 114	82%	11 583	1%
2017	1 016 657	829 932	82%	10 936	1%
2018(вересень)	1 102 277	885 252	80%	10 757	1%

Джерело: дані офіційного сайту Національного банку України [7]

Таблиця 4

Структура суб'єктів господарювання за розмірами та їхня частка у загальному кредитуванні нефінансових корпорацій у 2017 р.

Показник	Підприємства				
	Великі	Середні	Малі, без мікро	Мікро	Розмір не визначено
Кількісна структура підприємств, %	0,12	4,42	13,25	82,22	-
Структура обсягу реалізації, %	38,01	42,77	12,77	6,46	-
Структура кредитування, %	37,5	25,2	13,4	13,6	10,3

Джерело: розраховано автором на основі [5; 7]

Загальновідомо, що довгострокові кредити є найбільш бажаними для підприємства, адже саме вони є основою для розширеного відтворення. Довгострокові кредити залучаються для проведення інвестиційних програм, залучення новітніх технологій, оновлення основних засобів, капітального будівництва та інших масштабних проектів, які дають змогу перевести виробництво на новий рівень за якістю продукції, її собівартістю, обсягами виробництва тощо. Подібні проекти характеризуються тривалим терміном окупності, тому для їх забезпечення необхідні саме довгострокові фінансові ресурси.

Фактично більшість кредитів в Україні видається на термін до одного року. Таке фінансування спрямовується на формування запасів, погашення тимчасового дефіциту грошових коштів, господарські потреби, тобто на підтримку поточної операційної діяльності. Ні про який суттєвий інтенсивний розвиток вітчизняних підприємств за таких умов не може йтися.

Наступним моментом, що пояснює причину зниження ролі банківських кредитів у структурі фінансових ресурсів вітчизняних підприємств, безумовно, є їхня вартість. Позитивний диференціал показника фінансового левериджу є основою для прийняття рішення про залучення такого позичкового капіталу. У цьому разі валова рентабельність активів підприємства має бути вищою за банківський відсоток. Розрахуємо цей показник для вітчизняних підприємств (табл. 6).

Валовою рентабельністю у цьому разі є співвідношення валового прибутку як різниці чистого доходу та собівартості до активів підприємств України. Валова рентабельність поступово зростає до 13% на кінець 2017 р.

Але процентна ставка залишається високою. Треба розуміти, що, наприклад, 14,1% у

2017 р. – це номінальна ставка. Сюди не враховані різного плану комісії, страховки, можливі штрафи, інші додаткові платежі, трансакційні витрати, передбачені тим чи іншим видом кредитування.

Низький рівень прибутковості вітчизняних фірм та висока вартість банківських кредитів призводять, на жаль, до від'ємного диференціалу фінансового левериджу за досліджуваний період. Підприємства не є рентабельними та неспроможні погасити відсоток за кредит.

Наведені вище факти призводять до того, що у цілому в Україні спостерігається суперагресивна політика фінансування діяльності (табл. 7).

Як можна побачити, ВОК вітчизняних підприємств є від'ємним і становить у 2017 р. 118 721,6 млн. грн. При цьому коефіцієнт фінансової незалежності є низьким, тому 75% фінансових ресурсів сформовано за рахунок позичкового капіталу.

Наслідками є нагромадження поточних зобов'язань, створення боргів перед постачальниками, з оплати праці, з відрахувань до бюджету за одночасного зростання ризику втрати платоспроможності та ймовірності банкрутства.

Висновки. Серед багатьох чинників, що зумовлюють формування тієї чи іншої політики фінансування діяльності, у даному дослідженні увага була приділена аналізу впливу форми власності та стану ринку кредитування в Україні.

Завдяки сприятливому законодавству вимоги до реєстрації та функціонування зумовлюють популярність товариств з обмеженою відповідальністю серед решти юридичних осіб України – 48%. Такі підприємства не мають потужних можливостей фінансувати власну діяльність через фондовий ринок, тому виходом має слугувати ринок банківського кредитування.

Таблиця 5

Банківське кредитування за видами діяльності, %

Рік	% від загальної суми кредитування по економіці		
	до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
2013	51,9	35,8	12,3
2014	43,6	42,8	13,6
2015	49,2	36,8	14,0
2016	37,2	43,0	19,7
2017	42,8	34,8	22,4
2018 (жовтень)	47,8	32,6	19,6

Джерело: розраховано автором на основі [7]

Таблиця 6

Диференціал фінансового левериджу підприємств України, %

Рік	Валова рентабельність активів	Процентна ставка	Диференціал фінансового левериджу (стовпчик 2 – стовпчик 3)
1	2	3	4
2014	11,8	14,2	-2,4
2015	11,7	17,0	-5,3
2016	10,9	15,1	-4,2
2017	13,0	14,1	-1,1

Джерело: розраховано автором на основі [7]

Таблиця 7

Політика фінансування діяльності вітчизняних підприємств у 2017 р.

Оборотні активи = 5650817,4	ПЗ = 5769539,0, з них: ККБ = 541109,3; КЗ = 2928507,6; ППЗ = 2299922,1
Необоротні активи = 4303282,8	ВК = 2458527,6 ДЗ = 1730977,4

Джерело: розраховано автором на основі [5]

Але аналіз структури фінансових ресурсів вітчизняних підприємств засвідчив, що їхня суперагре-

сивна політика фінансування впроваджується завдяки поточним зобов'язанням, серед яких короткострокові банківські кредити формують 9%, кредиторська заборгованість – 51%, інші зобов'язання – 37%.

Зниження частки банківського капіталу пояснюється нерівномірністю кредитування економіки як за розмірами підприємств, так і за галузевою ознакою, за термінами кредитування. Крім того, низька рентабельність вітчизняного бізнесу та висока вартість банківського кредиту призводять до від'ємного диференціалу фінансового левериджу підприємств, що унеможливує використання цього фінансового ресурсу.

Список літератури:

1. Ізмайлова Н.В. Управління оборотними активами підприємств: автореф. дис. ... к.е.н. Київ, 2009. 24 с.
2. Ващенко Н.В., Максимович Ю.І. Чинники формування та ефективності використання потенціалу оборотних активів підприємства. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 330–335.
3. Бердар М.М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства на основі логістичного підходу. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 5(83). С. 133–138.
4. Господарський кодекс України від 10.11.2018 № 436-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/> (дата звернення: 20.12.2018).
5. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 20.12.2018).
6. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 06.02.2018 № 2275-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (дата звернення: 20.12.2018).
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 20.12.2018).

УДК 369.542.2

Кулікова Є.О., аспірант
кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеський національний економічний університет

ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Кулікова Є.О. Історичні передумови формування системи пенсійного страхування в Україні. У статті розглянуто перші ознаки соціального захисту на ранніх стадіях існування та розвитку суспільства. Розглянуто історію пенсійного страхування України в двох аспектах: українські землі у складі Австро-Угорської імперії та у складі Російської імперії. Виявлено основні передумови, завдяки яким відбувався процес становлення системи пенсійного страхування в Україні. Обґрунтовано шість історичних передумов розвитку системи пенсійного страхування.

Ключові слова: система пенсійного страхування, пенсія, пенсійне забезпечення, пенсійний фонд.

Кулікова Е.О. Исторические предпосылки формирования системы пенсионного страхования в Украине. В статье рассмотрены первые признаки социальной защиты на ранних стадиях существования и развития общества. Рассмотрена история пенсионного страхования Украины в двух аспектах: украинские земли в составе Австро-Венгерской империи и в составе Российской империи. Выявлены основные предпосылки, благодаря которым происходил процесс становления системы пенсионного страхования в Украине. Обосновано шесть исторических предпосылок развития системы пенсионного страхования.

Ключевые слова: система пенсионного страхования, пенсия, пенсионное обеспечение, пенсионный фонд.

Kulikova E.O. Historical Prerequisites of the Formation of the Pension Insurance System of Ukraine.

The article considers the first signs of social protection in the early stages of the existence and development of society. The history of pension insurance in Ukraine is considered to be in two components: Ukrainian lands as part of the Austro-Hungarian Empire and as part of the Russian Empire. The main prerequisites for the development of the pension insurance system in Ukraine have been identified. The article substantiates 6 historical prerequisites for the development of the pension insurance system.

Key words: pension insurance system, pension, pension provision, pension fund.

Постановка проблеми. Процес становлення та формування системи пенсійного страхування має складний та суперечливий характер. Протягом тривалого часу інститут пенсійного страхування змінювався за формою та змістом. Ці процеси зумовлені змінами соціальних, політичних та економічних процесів у суспільстві. Нині проводяться зміни в системі пенсійного страхування України, які зумовлені проведенням пенсійної реформи. Процес реформування системи пенсійного страхування в Україні потребує розкриття історичних передумов становлення та подальшого формування пенсійного страхування. Потреба у виявленні історичних передумов дасть змогу розв'язати проблеми розвитку системи пенсійного страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням становлення та розвитку системи пенсійного страхування займалися такі науковці: О.В. Мелешко, Б.О. Надточій, М.М. Шумило, М.Д. Бойко, Н.Б. Болотіна, Т.З. Герасимов. Ними було досліджено особливості формування системи пенсійного страхування.

Такими вченими, як Є. Гайдар, О. Новикова, В.Д. Роїк, було досліджено історико-економічний процес становлення та розвитку пенсійної системи періоду перебування українських земель у складі Російської імперії та СРСР.

Незважаючи на це, питання передумов формування системи пенсійного страхування повністю не розкрито та приділено йому незначну увагу.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення історичних передумов становлення та формування системи пенсійного страхування в Україні.

Виклад основних результатів. Пенсійне страхування має давню історію. На ранніх стадіях існування та розвитку суспільства можна спостерігати перші ознаки соціального захисту. У Стародавніх Греції та Римі через домінуючу роль у суспільстві військових уже було запроваджено окремі форми забезпечення ветеранів військової служби, такі як пенсія та земельні наділи. Для бідного населення існувала така форма забезпечення, як благодійництво. За період правління Юлія Цезаря для очільників Римської імперії було встановлено систему військових пенсій за вірну службу. Але такі виплати носили нестійкий характер через зміни імператорів на престолі [5].

Історію пенсійного страхування в Україні необхідно розглядати в двох аспектах: українські землі

у складі Австро-Угорської імперії та у складі Російської імперії. Процес формування на території України системи пенсійного страхування зумовлюється такими історичними передумовами, як:

1. Територіальний розподіл.

Усередині XVII ст. більша частина українських земель увійшла до складу Російської імперії. Чиновники та військові користувалися різними формами соціальної підтримки з боку влади. У нормативно-правових актах визначалися положення окремих категорій громадян щодо соціального забезпечення. Наприклад, у Судебнику 1589 р. визначалося майнове становище бездітних вдів, зокрема у разі втрати чоловіка бездітній вдові повертається її придане та виплачується по дві гривні на рік компенсація. У Соборному Уложенні, яке вийшло 1649 р., було вказано про інститут «прожитку», тобто про виділення частини маєтку після смерті господаря на утримання вдови, батьків та дітей. Особи, які перебували на службі та не мали землі та родичів, після завершення служби отримували з казни або грошове жалування, або хлібне. На українських землях, які перебували під владою Австрійської імперії, перші закони про соціальний захист робітників були введені в 1854 р., але вони були розповсюджені тільки на робітників гірничої промисловості. Сільське населення страхуванням не користувалося [2].

2. Удосконалення законодавчої бази.

Указ царя Олексія Михайловича 1663 р. став наступним кроком у формуванні пенсійного страхування. Завдяки цьому указу дворянам і дітям бояр дарувалися земельні маєтки: за тяжкі поранення – 50 десятин, за легкі – 25 десятин. Петро I урегулював пенсійне забезпечення у Морському статуті, який був виданий 1720 р. У ньому йшлося про забезпечення військовослужбовців сухопутних військ. У подальшому пенсійне забезпечення було розповсюджене на цивільних урядовців, які залишали службу за вислоугою років. За часів імператора Олександра I було видано низку правових актів, які започаткували регулярну виплату пенсій. Імператором Миколою I було затверджено «Статут про пенсії й одноразові допомоги». Із цього моменту пенсії стали головним видом соціального забезпечення державних службовців та їхніх сімей [1].

На початку XX ст. в Російській імперії було прийнято закон «Про пенсії робітникам державних гірничих заводів та рудників за рахунок роботодавців, винних у шкоді, завданій здоров'ю» (1901 р.)

та закон «Про винагороду потерпілим робітникам державних заводів унаслідок нещасних випадків» (1903 р.), що стосувалися соціального забезпечення.

У період існування СРСР важливим кроком було створення загальнодержавної системи пенсійного забезпечення шляхом прийняттям Закону СРСР «Про державні пенсії», завдяки якому було значно спрощене пенсійне законодавство. Закон розширив коло суб'єктів, яким призначалася пенсія, і підвищив рівень пенсійного забезпечення. Законом було закріплено умови призначення пенсії. Особливою рисою цього Закону було чітке виокремлення систем пенсійного забезпечення та соціального страхування. Пенсії по старості чоловікам призначалися після досягнення ними 60 років та за стажу роботи, жінкам – за наявності не менше ніж 20-річного стажу та за досягнення ними 55 років.

Окрім того, для вдосконалення системи призначення пенсій за особливі заслуги перед СРСР 14 листопада 1956 р. було прийнято нове положення «Про персональні пенсії», згідно з яким були чітко розмежовані критерії призначення пенсій залежно від втрати працездатності та заслуг особи. За втрати годувальника було встановлено розміри виплати родині в таких розмірах: за одного або двох непрацездатних членах родини – до 70% пенсії, за трьох або більше непрацездатних членах родини – до 100% пенсії померлого годувальника.

Із прийняттям у 1964 р. Закону СРСР «Про пенсії та допомоги членам колгоспів» було встановлено гарантоване матеріальне забезпечення непрацездатним колгоспникам. Пенсійний вік для колгоспників спочатку встановили вищим, аніж для інших пенсіонерів, – 65 років для чоловіків і 60 років для жінок, а згодом, у 1968 р., колгоспники одержали право на пенсію по старості з такого ж віку, як і працівники та службовці, тобто для них пенсійний вік було зменшено на п'ять років. Але пенсіонерам-колгоспникам гарантувався значно нижчий рівень пенсійного забезпечення, ніж працівникам і службовцям [1].

У період становлення незалежності України, у 1991 р., був прийнятий Закон України «Про пенсійне забезпечення». А в 2003 р. прийнято закони «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення», які започаткували масштабну пенсійну реформу, яка, по суті, не закінчилася й донині.

У 2014 р. були внесені зміни щодо ставок збору на державне пенсійне страхування у видах господарських операцій, зокрема двічі відбувалися зміни ставок від сум операцій із купівлі іноземної валюти в готівковій формі; у 2015 р. введено додаткову ставку від вартості будь-яких послуг стільникового рухомого зв'язку. Крім того, 2015 р. став переламним у прийнятті рішень щодо змін до пенсійного законодавства. Так, прийнято рішення про проведення пенсійної реформи, згідно з якою з 2017 р. буде впроваджено другий рівень пенсійної системи [8].

3. Зміна влади.

Після смерті Петра I в Російській імперії почався період палацових переворотів. Відбувалася постійна зміна монархів, яка несла за собою смути в соціальному забезпеченні. При царюванні Катерини II було встановлено державну систему опіки над непрацездатними, що залишилися без годувальника. З кожною зміною правителя відбувалися зміни у соціальному забезпеченні. У період Першої світової та Громадянської війн відбулося різке погіршення економічного стану, а з приходом більшовиків пенсійне забезпечення було ліквідовано взагалі. Під час встановлення радянської влади пенсійні каси були ліквідовані та сформовані нові пріоритети пенсійного забезпечення – забезпечення трудящих, що втратили працездатність, перш за все інвалідів війни та праці. За основу пенсійного забезпечення було взято соціальне положення та майновий стан, заслуги перед революцією, політичну діяльність та посади партійно-радянської номенклатури. Стаж, освіта, кваліфікація, а також вікові і соціально-професійні ознаки не брали до уваги. Були такі, які не мали права на «радянську пенсію»: священники, колишні поліцейські чиновники, тюремні охоронці [2].

Новий етап розвитку пенсійного страхування почався з розпадом СРСР та набуттям Україною незалежності. У 1992 р. створено Пенсійний фонд України. Цей фонд як спеціальний фінансовий інститут зародився в надрах планової економіки, тому основні недоліки, притаманні їй, були автоматично перенесені на його функціонування.

4. Економічні передумови.

У другій половині XIX ст. для зменшення тягара з казни вводиться порядок відрахування певного відсотка від платні чиновника до пенсійного казначейського фонду. Тобто відбувається поява нового елементу пенсійного забезпечення – страхового. Крім того, створюються емеритальні каси як джерело додаткового заохочення. Внесок у касу становив 6–8% від своєї плати. Таким чином, чиновник мав можливість отримувати два види пенсій: основну, яка видавалася з казначейства, та додаткову, яка відраховувалася в емеритальні каси. Тобто відбувається поява добровільного пенсійного страхування. На території Полтавської, Чернігівської, Харківської, Катеринославської, Таврійської губерній діяли пенсійні каси для учителів [3].

Наприкінці XIX ст. в Україні набули значну поширеність каси. Так, із 1861 р. розпочало діяльність «Краківське товариство взаємного страхування», яке було назване «Флоріанкою». З 1869 р. товариство розпочало страхування життя. У Львові діяв Пенсійний фонд працівників міських електричних закладів. Пенсія після 10 років належності до фонду встановлювалася у розмірі 40% від рівня оплати праці. За досягнення 35 років членства пенсія досягала максимуму службових виплат [3].

У період Першої світової та Громадянської війн відбулося різке погіршення економічного стану, що призвело до розладу в пенсійному забезпеченні.

У 1937 р. радянська держава, досягнувши певних успіхів в економічному розвитку, повернулася до централізованого бюджетного фінансування пенсійного забезпечення, відмінивши принцип страхування працюючого населення. До початку 50-х років ХХ ст. переважна більшість економічно активного населення України була виключена з державної пенсійної системи. У 1960 р. в Україні лише 844 тис. (19,2%) пенсіонерів із 4,4 млн. одержували пенсії по старості [5].

За період 1946–1986 рр. на тлі зростання ВВП у 18 разів, видатків бюджету – у 24 рази державні видатки на пенсію зросли у 164 рази. Питома вага видатків на пенсію в загальних видатків бюджету зросла з 1,7% до 11,8% [6].

Після становлення незалежності України відбулися економічні кризи, які внесли свої зміни в економічний розвиток. Таким чином, склалася ситуація надмірного податкового навантаження на працездатне населення, яке понесло за собою тяжкі наслідки. Зростає дефіцит Пенсійного фонду, внески до нього падають через наявність тіньової економіки. За таких обставин уряд уводить додаткові заходи для покриття дефіциту та можливість виплати пенсіонерам їхніх пенсій. У 2015 р. 15%-му оподаткуванню підлягали пенсії, розмір яких перевищував три розміри мінімальної заробітної плати (3 654 грн.) у частині, що не досягала десяти мінімальних заробітних плат. База оподаткування в 20% застосовувалася, якщо сума перевищення становила більше ніж 10-кратний розмір мінімальної зарплати (12 180 грн). У 2016 р. введено єдину ставку оподаткування пенсій на рівні 15% для суми пенсійної виплати, що перевищує 4 134 грн. (три мінімальні заробітні плати станом на 1 січня 2016 р.) [8].

5. Зміна демографічної ситуації.

За 1921–1929 рр. кількість пенсіонерів в УСРР зменшилася у 2,5 рази, а станом на середину 20-х років – у п'ять разів. Реалізація пенсійного забезпечення у голодні 1921–1922 рр., особливо на півдні, відбувалася дуже мляво і незадовільно. Розміри пенсій, особливості їх призначення та форми отримання були випрацьовані, головним чином, протягом 20-х років, тому що в 1919–1920 рр. частіше надавали разові допомоги у вигляді продпайків.

Періоди двох світових війн змінювали демографічну ситуацію докорінно. Так, якщо військовослужбовець звільнявся зі служби через інвалідність, то його сім'я отримувала державну допомогу до тих пір, поки інвалідові не призначалася пенсія по інвалідності.

До 1940 р. частка пенсіонерів у радянському суспільстві була невеликою. Але з 1940 по 1970-ті роки відбулося зростання високими темпами (зріст становив 850% за 30 років, або по 28,33% на рік) [7]. Однак до кінця існування СРСР

державну пенсію отримували не більше 20% громадян. Така динаміка пояснюється тим, що до 1940 р. система пенсійного забезпечення була слабо розвинута. Після Другої світової війни та післявоєнної відбудови відбувся бурхливий зріст кількості осіб пенсійного віку. Основною причиною збільшення кількості пенсіонерів у країні було зростання середньої тривалості життя: із 46,9 років у 1939 р. до 69 років у 1986 р. [8].

На початку 1946 р. РНК СРСР ухвалила рішення підняти розмір пенсій інвалідам Великої Вітчизняної війни I групи. Згідно з Постановою РНК СРСР від 28 січня 1946 р., мінімальний розмір пенсій інвалідів I групи, які отримали поранення під час бойових дій, був установлений у розмірі 300 крб., а тих інвалідів I групи, які отримали каліцтво не під час перебування на передовій, – на 20% нижче від мінімально розміру пенсій для інвалідів Великої Вітчизняної війни вищезначеної категорії.

На початку ХХІ ст. динаміка кількості новонароджених та померлих в Україні почала зростати. Така тенденція спостерігалася до 2005 р., коли приріст почав переходити в позитивну площину. Починаючи з 2010 р. показник кількості померлих зменшився, а новонароджених – поступово почав збільшуватися. При цьому за період 2005–2014 рр. в Україні чисельність наявного населення скоротилася більше ніж на 3,9 млн. осіб. В Україні в розрізі вікової структури переважна більшість припадає на осіб похилого віку. В умовах функціонування солідарної системи така ситуація характеризує напруженість працездатного населення щодо фінансування пенсійних виплат.

6. Геополітичні процеси.

Територія України довгий час входила до складу декількох держав і, відповідно, повинна була підлаштовуватися та підтримувати їхні політичні напрями. Страхування в Україні розвивалося на теренах Галичини та Буковини. У 1861 р. розпочало свою діяльність «Краківське товариство взаємного страхування», назване «Флоріанкою». З 1869 р. товариство розпочало страхування життя. На території України, що входила до складу Російської імперії, сфера соціального страхування набула розвитку у кінці ХІХ ст. У 90-х рр. ХІХ ст. одеські підприємці розпочали страхування робітників на випадок тимчасової непрацездатності, інвалідності та смерті [4]. У 1894 р. були застраховані робітники 22 підприємств. Згодом таке страхування розповсюдилося по інших містах Херсонської губернії. На початку ХХ ст. у Львові функціонувала низка пенсійних фондів. Одним з яскравих прикладів був Пенсійний фонд працівників міських електричних закладів у Львові. Відповідно до статуту (один з останніх затверджено 15.05.1924), метою діяльності фонду було: забезпечення пенсією за віком працівників міських електричних закладів та виплата пенсій із утрати годувальника родичам у разі смерті працівника міських електричних закладів.

На початку XX ст. у Російській імперії було прийнято низку законів стосовно соціального забезпечення [9]:

- «Про пенсії робітникам державних гірничих заводів та рудників за рахунок роботодавців, винних у шкоді, завданій здоров'ю» (1901 р.);

- «Про винагороду потерпілим робітникам державних заводів унаслідок нещасних випадків» (1903 р.).

До жовтневого перевороту 1917 р. на території Росії та України пенсійне забезпечення не враховувало вік, хоча вже з початку XX ст. країни Європи враховували вік під час соціальних виплат.

Провідна роль у фінансуванні соціальних програм належала державі. У більшості країн у 40–50-х роках XX ст. було прийнято законодавчо-нормативні акти, які регулюють систему пенсійного забезпечення.

Висновки. Основними історичними передумовами становлення та розвитку системи пенсійного страхування можна вважати: територіальний розподіл, удосконалення законодавчої бази, зміна влади, економічні передумови, зміна демографічної ситуації, геополітичні процеси. Історичні передумови дають поштовх для розвитку та вдосконалення системи пенсійного страхування.

Список літератури:

1. Боднарчук М. Соціальне страхування в Україні: правові аспекти становлення та розвиток. Чернівці: Рута, 2002. 247 с.
2. Надточій Б., Яценко В. Пенсійне забезпечення в Україні: історичний аспект. *Україна*. 2000. С. 102–132.
3. Гайдар Е.Т. История пенсий: Становление и кризис системы социальной защиты в современном мире. *Вестник Европы*. 2004. № 10. С. 12–18, 27.
4. Мелешко О.В. Історіографія виникнення сучасної системи пенсійного забезпечення як виду соціального захисту населення. *Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2008. Вип. 12/1(33). С. 115–120.
5. Скоробагатко А.В. Становлення пенсійного забезпечення на землях України в умовах феодального суспільства. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Правознавство»*. 2010. Вип. 22. Т. 15. С. 95–102.
6. Якимова Л.П. Еволюція пенсійної системи України. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2010. Вип. 6. Т. 2. С. 37–46.
7. Надієнко О.І. Історико-правовий досвід пенсійного забезпечення в Україні (дореволюційний період). *Вісник Запорізького юридичного інституту ДДУВС*. 2009. № 2. С. 56–66.
8. Куликова Є.О. Пенсійна система України в умовах трансформаційних змін. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 18. Ч. 1. С. 171–174.
9. Губар О.Є. Соціальне страхування у забезпеченні суспільного добробуту. *Фінанси України*. 2002. № 8.

УДК 336.22:332.1

Раделицький Ю.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту

Львівський національний університет ім. Івана Франка

Квасній О.Р., аспірант

*Дрогобицький державний педагогічний університет
ім. Івана Франка*

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Раделицький Ю.О., Квасній О.Р. Основи формування податкового потенціалу місцевих бюджетів у контексті децентралізаційних процесів. У статті наведено результати теоретичного дослідження формування податкового потенціалу місцевого бюджету як основи формування самодостатніх територіальних громад у контексті реалізації основних принципів децентралізації на сучасному етапі розвитку Української держави. Розкрито суть понять «податковий потенціал місцевого бюджету» та «податкова спроможність». Наведено результати теоретичних досліджень розвитку теорії податкового потенціалу провідними економістами України, подано аналіз їх робіт та наведено висновки. Зроблено висновки про те, що розвиток громади на локальному рівні можливий лише у разі формування правильної державної політики та політики органів місцевого самоврядування, побудованій на засадах розвитку потенційної податкоспроможності громад.

Ключові слова: податковий потенціал, податкоспроможність, місцевий бюджет, органи місцевого самоврядування, державна політика.

Раделицкий Ю.О., Квасний О.Р. Основы формирования налогового потенциала местных бюджетов в контексте децентрализационных процессов. В статье приведены результаты теоретического исследования формирования налогового потенциала местного бюджета как основы формирования самодостаточных территориальных общин в контексте реализации основных принципов децентрализации на современном этапе развития Украинского государства. Раскрыта суть понятий «налоговый потенциал местного бюджета» и «налоговая способность». Приведены результаты теоретических исследований развития теории налогового потенциала ведущими экономистами Украины, дан анализ их работ и сделаны выводы. Делаются выводы о том, что развитие общества на локальном уровне возможно только при формировании правильной государственной политики и политики органов местного самоуправления, построенной на основе развития потенциальной налогоспособности общин.

Ключевые слова: дополнительный поток, помощь, местный бюджет, органы местного самоуправления, государственная политика.

Radelytsky Yu., Kvasnii O. Basis of formation of tax potential of local budgets in the context of decentralization processes. The article contains results of theoretical study of formation of tax potential of a local budget as a basis for creation of a self-sufficient territorial community in the context of implementation of the main principles of decentralization at the present stage of development of Ukraine. The essence of the concepts of "tax potential of the local budget" and "tax capacity" are revealed. The research was conducted from the standpoint of considering the tax potential as the basis for formation of endogenous potential of the territorial community in the context of achieving its financial capacity. The main features of the tax potential of the local budget are defined: boundary, territorial and temporal limitation, legal certainty, subject-object dependence. The structure of the tax potential of the local budget is presented. The conceptual model of formation of tax potential of local budget is proposed. Allocation of realized component and reserves of tax capacity increase within the tax capacity of the local budget is substantiated. Results of theoretical studies of development of the theory of tax potential by leading economists of Ukraine are presented, analysis of their work and conclusions are presented. Basic approaches to interpretation of the concept and the main difference between them are determined. The author has substantiated his own approach to the analysis of the concept of "tax potential" and has prearranged connection of the concept with the category of "tax capacity". It is concluded that community development at the local level is possible only with formation of the correct state policy and local self-government policies built on the basis of development of potential tax capacity of communities. The peculiarities of legislative definition of the tax capacity of a territorial community, taxes, on the basis of which the index of fiscal capacity is calculated, is investigated.

Key words: additional flow, assistance, local budget, local government, state policy.

Постановка проблеми. Курс на децентралізацію, який було вибрано Україною у 2014 р., передбачає реформування системи місцевого самоврядування в таких напрямках: децентралізація доходів – полягає у закріпленні за місцевими бюджетами дохідних джерел, які є достатніми для виконання органами місцевого самоврядування покладених на них функцій; децентралізація видатків – передбачає перерозподіл видаткових повноважень між рівнями управління та фінансових ресурсів для їх виконання; процесуальна самостійність – зумовлює право органів місцевого самоврядування на самостійне формування і виконання бюджету, а також забезпечення перебігу всіх етапів бюджетного процесу на місцевому рівні.

Таким чином, фінансова децентралізація покликана сприяти формуванню спроможних територіальних громад. Така спроможність перш за все полягає у достатності фінансових ресурсів та управлінській автономії.

У контексті визначення особливостей формування доходів місцевих бюджетів в умовах фінан-

сової децентралізації, як зауважує І.О. Луніна, існує пряма необхідність організації системи місцевих бюджетів на основі принципу фінансової ефективності, відповідно до якого споживачі суспільних благ повинні фінансово забезпечувати їх надання через сплату податкових платежів [1; 7]. Відповідно, податкове навантаження лягає лише на суб'єктів у межах територіальної громади, а рівень оподаткування є визначником рівня якості одержаних суспільних благ і послуг.

Зрозумілим є те, що у цьому разі йдеться про власні доходи місцевих бюджетів, основу яких становлять податкові надходження, зібрані на території. Тому, аналізуючи можливості досягнення фінансової спроможності на рівні місцевого самоврядування в умовах децентралізації, передусім доцільно акцентувати увагу на стимулюванні податкових надходжень до місцевих бюджетів, тобто нарощенні податкового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей формування податкового

потенціалу місцевих бюджетів у бюджетній системі держави займалося багато науковців, серед яких: А.Є. Буряченко, М.А. Гапонюк, Н.В. Горський, С.В. Каламбет, Н.В. Кашина, А.Л. Коломієць, І.О. Луніна, Л.Л. Тарангул, В.П. Яцюта та ін. Разом із тим слід звернути увагу на посилення потреби у даних дослідженнях у зв'язку з реформою децентралізації. Слід більш детально зупинитися на основних аспектах розвитку теорії податкового потенціалу місцевих бюджетів як основи формування ендегенного потенціалу територіальної громади в контексті досягнення нею фінансової спроможності.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення теоретичного підходу до формування податкового потенціалу місцевого бюджету в контексті децентралізаційних змін у державі.

Виклад основних результатів. Для забезпечення системного підходу до питання формування податкового потенціалу місцевого бюджету і його нарощення потрібно звернутися до науково-практичних підходів до його визначення.

У практиці країн Заходу податковий потенціал здебільшого розглядають як потенційний бюджетний дохід на одну особу, отриманий за фінансовий рік, за умов застосування однакових ставок податків [8]. Дослідження підходів до визначення даного поняття серед науковців дає змогу окреслити спільний аспект: податковий потенціал у цілому розглядають як можливість формування доходів бюджету за рахунок мобілізації оподатковуваного ресурсу. Разом із тим можна дещо конкретизувати основні підходи до визначення поняття, виділивши: системний підхід – акцент ставиться на системності стягнення податків; відтворювальний – увага зосереджується на відтворювальному характері податкових надходжень до бюджету; ресурсний – акцент на акумулюванні й мобілізації ресурсів.

Російський учений І.В. Горський пропонує розглядати податковий потенціал із таких позицій:

- податкової компетенції органів різних рівнів управління – ставиться питання щодо регіонального потенціалу податків, тобто встановлених регіональними чи місцевими органами влади норм можливих надходжень податків;
- джерел податкових доходів бюджетів різних рівнів – йдеться про потенціал податків та зборів, які в результаті перерозподілу визначені джерелом доходів конкретного бюджету;
- сукупного потенціалу адміністративно-територіального формування – визначається як сукупність баз оподаткування різних податків виражена в сумі можливих податкових платежів, які обчислені на основі таких баз [1].

У комплексному дослідженні І.В. Горського вагомим є також виділення в основі податкового потенціалу податкової бази як «чинника податкового потенціалу», який використовується під час оцінки потенціалу за окремим податком або групою податків (за умови

однакової бази). Важливість податкової бази автор убаचाє у тому, що суми фактичних надходжень залежно від території охоплення або часового вектора можуть суттєво відрізнятися та змінюватися за незмінної податкової бази через залежність від установлених ставок і пільг. У цьому аспекті податкова база є «визначальною мірою податкового потенціалу» [1].

Зважаючи на ґрунтовність досліджень І.В. Горського, основним їх недоліком є повна орієнтація на законодавчо визначені прямі умови формування податкового потенціалу (законодавчо встановлені ставки, визначена база оподаткування). Попри це не звернено увагу на тих ресурсах, які й підлягають оподаткуванню, тобто немає акценту на проблемі об'єктивного визначення бази оподаткування.

Саме на цьому аспекті акцентує увагу Т.Ф. Юткіна, виділяючи стратегічний та функціональний податковий потенціал. Під стратегічним податковим потенціалом науковець розуміє «прогнозований обсяг сукупного фінансового результату, створений у сфері виробництва та збільшений у сфері обігу, після вирахування вартості сукупних витрат, пов'язаних із його вилученням», тобто звертає увагу на загальні тенденції розвитку економіки й оподаткування загалом. Під функціональним – «прогнозований обсяг податкових надходжень виходячи з розрахунку якісних і кількісних оцінок, які характеризують стан податкового середовища, стан стратегічного податкового потенціалу, всіх супутніх уточнених елементів податкових зобов'язань (ставок, пільг тощо), під час розроблення податкових бюджетів (планування сукупної суми податкових надходжень) на кожен фінансовий рік», акцентуючи на вплив середовища та окремих чинників на надходження податків до бюджету [2].

В. Рибак ототожнює поняття «податковий потенціал» та «ємність юрисдикції» в контексті дослідження проблеми фінансового вирівнювання [10]. Він визначає податковий потенціал як сукупність податків на душу населення, які збираються в межах конкретної адміністративно-територіальної одиниці, фактично визнаючи вплив економічних чинників на формування податкового потенціалу.

Ще далі у цьому напрямі пішла Л.Л. Тарангул [8], яка виділяє податковий потенціал у вузькому та широкому розумінні і визначає:

- вузьке значення: податковий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, які підлягають акумуляції до бюджету через податкові платежі відповідно до діючої в країні системи оподаткування;
- широке розуміння: податковий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, яка може бути потенційно мобілізована через систему оподаткування в даному регіоні.

Науковець визначає податкову базу як основу формування податкового потенціалу, вказуючи, при цьому на дуальність зв'язків аналізованих категорій: податкова база може бути каталізатором і стимулято-

ром економічного розвитку території, а отже, нарощення податкового потенціалу; з іншого боку, рівень економічного розвитку є чинником формування бази оподаткування.

Вищезазначене дає змогу виділити потенційну та реальну податкову базу. Потенційна включає резерви для поліпшення соціально-економічного становища конкретної адміністративно-територіальної одиниці. Реальна – її фактичні обсяги. Максимальне зближення потенційної і реальної податкової бази дає підстави до висновку щодо ефективного використання ресурсної бази у процесі управління територією.

На увагу заслуговують також позиція Н.І. Клімової і запропонована нею концепція податкового потенціалу, згідно з якою податковий потенціал класифікується так:

1) податковий потенціал, який являє собою максимально можливий обсяг податкових доходів, отриманий за оптимального використання всіх наявних на території ресурсів;

2) фактично реалізований податковий потенціал, який являє собою обсяг податкових доходів, що отримані за сформованих умов використання всіх наявних у рамках території ресурсів;

3) податкові доходи, отримані за оптимальних умов використання фактично залучених у суспільне виробництво ресурсів;

4) як податкові доходи, отримані за певних умов формування і використання фактично залучених у суспільне виробництво податкових ресурсів [10].

Зважаючи на мету проведення нашого дослідження (формування податкового потенціалу місцевого бюджету в умовах децентралізації, що передбачає забезпечення фінансової самостійності місцевого самоврядування), податковий потенціал місцевого бюджету доцільно розглядати як граничний обсяг податкових доходів, мобілізованих та тих, які за відповідних умов можуть бути мобілізовані до місцевого бюджету, в рамках функціонуючої системи оподаткування за відповідного рівня результативності дій органів місцевого самоврядування та готовності суб'єктів економіки громади до сплати податків. У цьому контексті визначено ознаки, притаманні податковому потенціалу місцевого бюджету (рис. 1).

Особливу увагу у цьому разі слід приділити суб'єкт-об'єктній залежності податкового потенціалу місцевого бюджету та його граничності як ознакам. Зважаючи на територіальну обмеженість адміністративної одиниці і зазвичай незначну кількість суб'єктів економіки громади, спостерігається максимізація впливу кожного з них на формування податкового потенціалу та розвитку громади, що вимагає особливої уваги до цього аспекту. Податковий потенціал місцевого бюджету залежить від рівня платоспроможності населення, особливос-



Рис. 1. Ознаки податкового потенціалу місцевого бюджету

Джерело: розробка авторів

тей функціонування суб'єктів господарювання та результативності функціонування органів місцевого самоврядування.

Щодо граничності податкового потенціалу, основний акцент зроблено саме на аспекті її визначення. Максимальна сума податкових надходжень до місцевого бюджету обмежується збереженням рівня продуктивності суб'єктів економіки та стабільністю розвитку ділової активності в громаді. Отже, спостерігається залежність граничності податкового потенціалу як його ознаки від стабільності розвитку економіки громади.

Окремим аспектом дослідження формування податкового потенціалу місцевого бюджету є визначення його структури (рис. 2).

Як видно, у складі податкового потенціалу місцевих бюджетів виділяються реалізований складник та резерви нарощення податкового потенціалу, які включають розширену та потенційну базу оподаткування.

У процесі дослідження ендегенного потенціалу адміністративно-територіальних одиниць на місцевому рівні науковці зазначають: «Аналіз та дослідження особливостей розвитку територіальної громади, зокрема ефективності використання її потенціалу в контексті виділення фактичних показників та резервів нарощування, дають змогу комплексно оцінити здатність громади до забезпечення

сталого розвитку на довгострокову перспективу та визначити рівень її спроможності» [8]. У контексті дослідження особливостей формування податкового потенціалу місцевого бюджету виникає потреба визначення податкоспроможності місцевого бюджету.

В.І. Кравченко визначає податкову спроможність як «обсяг доходів, який потенційно може бути об'єктом оподаткування комунальними податками на душу населення в межах конкретного територіального колективу» [2]. Схожу позицію займає й О.В. Сидорець, який характеризує поняття як обсяг доходів, який потенційно може бути об'єктом оподаткування власними (закріпленими) податками або їхніми паями на душу населення в межах громади міста, селища, села (об'єднання сіл) [2], ототожнюючи дане поняття з категорією «податковий потенціал».

Л.Л. Тарангул розглядає податкову спроможність із позиції пошуку взаємозв'язку між рівнем соціально-економічного розвитку певної території та її податковим потенціалом. Автор зазначає: податкоспроможність регіону є можливістю сплати до державного бюджету податків після задоволення потреб власних відтворюваних процесів; або (якщо характеризувати її у кількісному вимірі) це різниця між обсягами регіонального валового продукту та власною регіональною «відтворювальною» часткою [8].

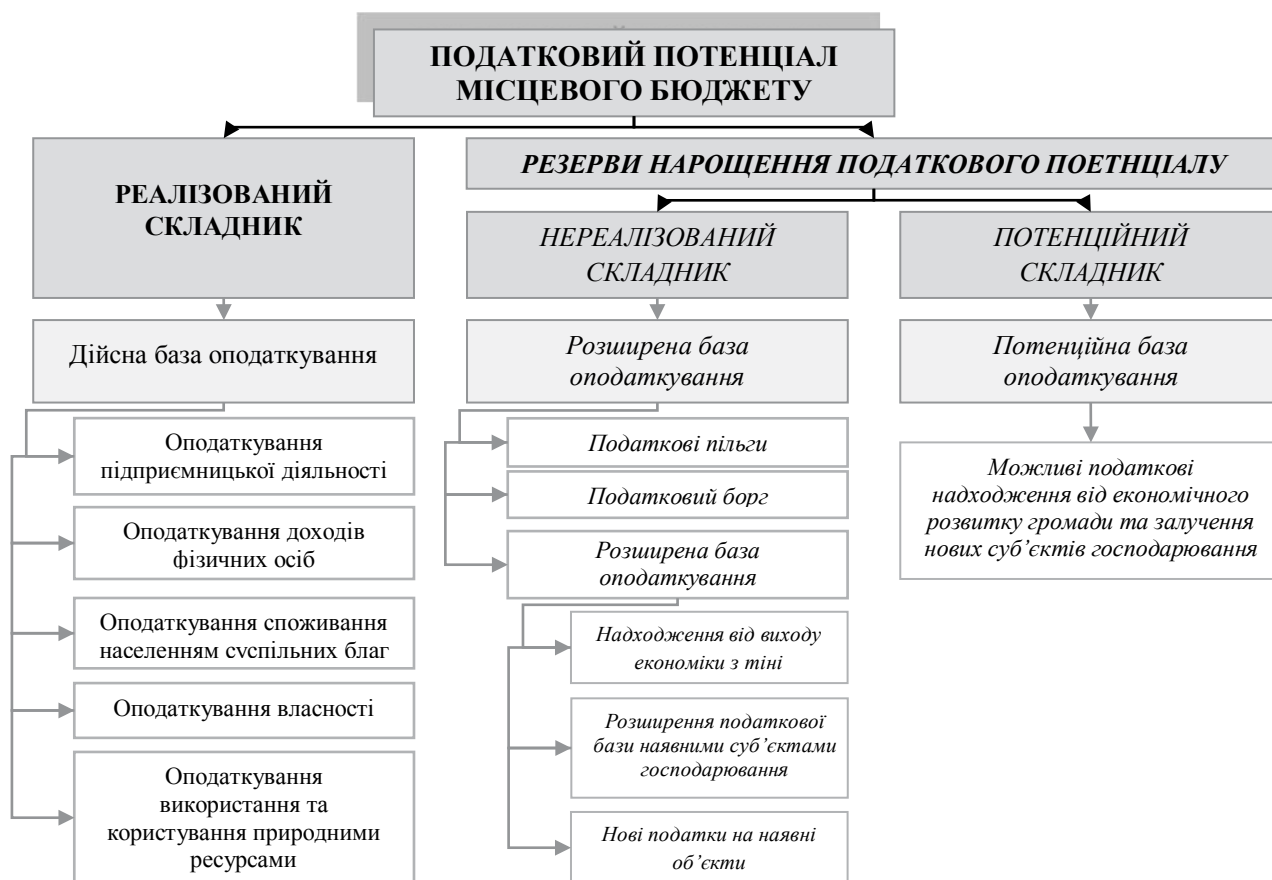


Рис. 2. Структура податкового потенціалу місцевого бюджету

Джерело: розробка авторів

Зважаючи на зазначене, Л.Л. Тарангул виділяє види податкоспроможності:

- реальну податкоспроможність – відображає фактичні надходження податків до місцевого бюджету конкретної адміністративно-територіальної одиниці за відповідного рівня розвитку продуктивних сил за конкретний період;

- потенційну податкоспроможність – показує можливість щодо мобілізації надходжень податків до бюджетів.

Разом із тим окремі вчені використовують інший підхід до трактування поняття. Зокрема, Н.О. Бикадорова визначає податкову спроможність як показник, який характеризує абсолютний обсяг ВВП, що виробляється в її межах на душу населення й який може бути об'єктом комунального оподаткування, а коефіцієнт податкоспроможності – як показник автономії місцевого органу влади від заходів фінансового вирівнювання його доходів і видатків, котрі здійснюються центральною владою [1].

Таким чином, здійснюється формування взаємозалежності понять «податковий потенціал» та

«податкова спроможність», згідно з якою податкоспроможність місцевого бюджету характеризується як показник, за допомогою якого забезпечується визначення рівня ефективності формування та використання податкового потенціалу місцевого бюджету (рис. 3).

У контексті визначення податкоспроможності місцевого бюджету адміністративно-територіального формування науковці визначають наявність внутрішнього та зовнішнього складників або форм. Внутрішній складник включає: по-перше, рівень використання ендогенного, зокрема податкового, потенціалу територіальної громади; по-друге, рівень забезпеченості податковими ресурсами, достатніми для надання суспільних послуг. Зовнішня форма прояву податкової спроможності місцевого бюджету характеризується рівнем включення громади в розподільчі відносини регіону/країни та показниками її конкурентоспроможності.

Визначення податкоспроможності як показника рівня формування та використання податкового потенціалу місцевого бюджету подає і Бюджетний

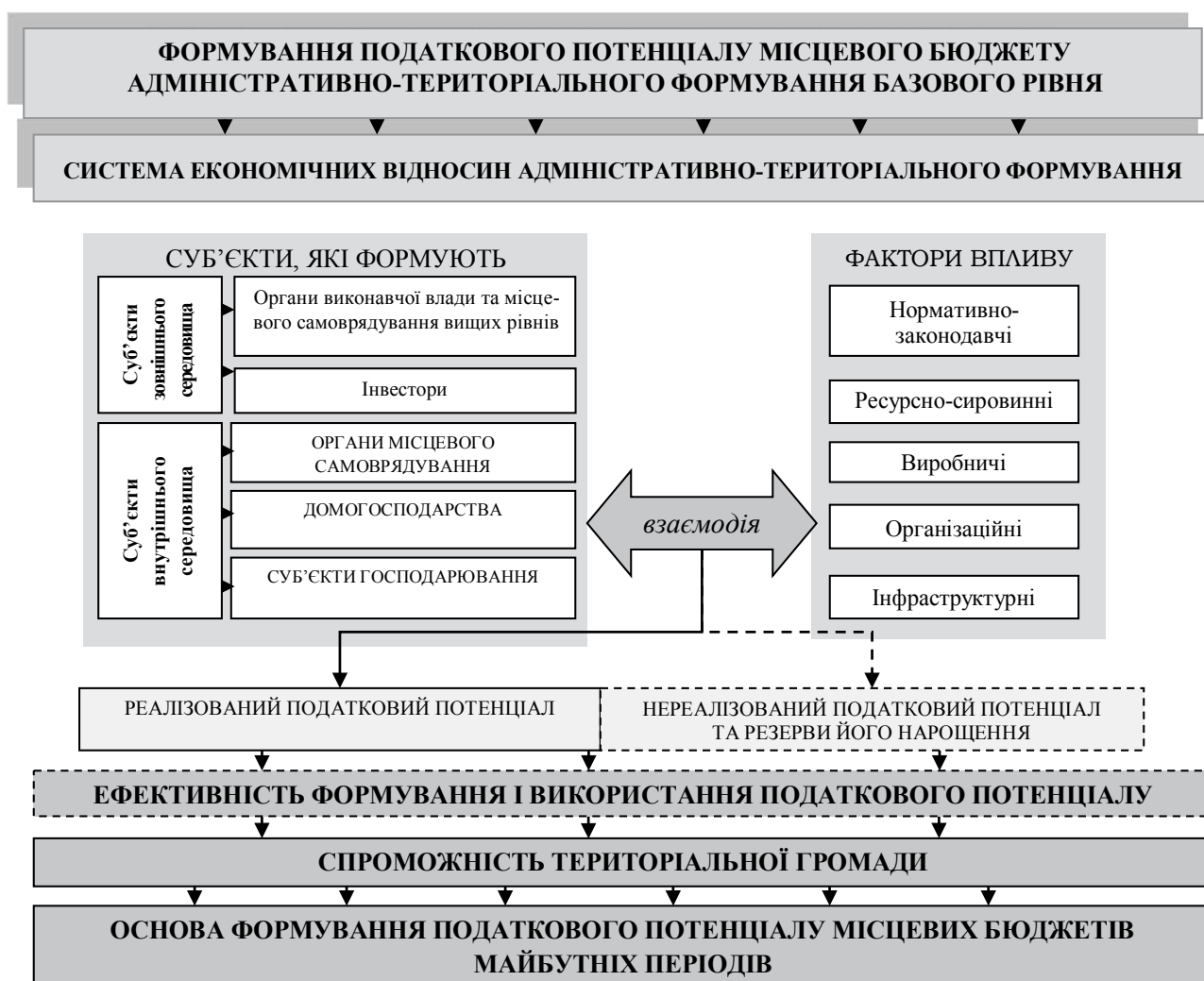


Рис. 3. Концептуальна модель формування податкового потенціалу місцевого бюджету

Джерело: розробка авторів

кодекс України. Згідно зі ст. 99.2, індекс податкоспроможності – це коефіцієнт, що визначає рівень податкоспроможності зведеного бюджету міста обласного значення, бюджету об'єднаної територіальної громади, районного бюджету порівняно з аналогічним середнім показником по всіх зведених бюджетах міст обласного значення, районів і бюджетах об'єднаних територіальних громад в Україні в розрахунку на одну людину. Використання індексу на загальнодержавному рівні зумовлене запровадженням системи горизонтального вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів у рамках розподілу базової дотації та забезпечення фінансової підтримки бюджетів із боку державного бюджету.

Як звертає увагу Я.М. Казюк [2], горизонтальне вирівнювання податкоспроможності забезпечує пропорційний розподіл надходжень від справляння податків між місцевими бюджетами для усунення чи зниження асиметрії в податковому потенціалі різних бюджетів. При цьому розподіл податкового тягаря у цьому разі ґрунтується на принципі справедливості, а ключовим критерієм здійснення розподілу виступає платоспроможність суб'єктів економіки – платників податків, а не послуги, надання яких забезпечує держава.

Особливістю визначення індексу є його розрахунок на основі врахування доходів місцевих бюджетів лише від справляння двох податків, ПДФО та

податку на прибуток для обласних бюджетів, та ПДФО – для бюджетів міст обласного значення, ОТГ та районних бюджетів.

Висновки. Як видно, вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів в Україні здійснюється лише по двох податках, інші податкові доходи під час його розрахунку не враховуються. Цей аспект можна розглядати як позитивний із позиції аналізу особливостей законодавчого визначення, оскільки у будь-якому разі до державного бюджету інші податки не вилучаються за високих обсягів їх надходжень. Слід зауважити, що використання індексу податкоспроможності на законодавчому рівні для вирівнювання фінансових можливостей громад до забезпечення виконання власних повноважень є виправданим, оскільки практика його застосування є поширеною в розвинених країнах і довела свою ефективність.

Проте для аналізу як економічної категорії законодавче визначення податкоспроможності є несистемним, оскільки не відбувається врахування усіх чинників впливу.

Щодо даного дослідження, розгляд податкоспроможності буде здійснюватися дещо ширше, оскільки метою роботи є окреслення взаємозв'язку податкового потенціалу місцевого бюджету та його податкової спроможності, яку розглядаємо з позиції критерію ефективності формування і використання потенціалу.

Список літератури:

1. Бикадорова Н.О. Податкові доходи у фінансовій децентралізації місцевого самоврядування. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2010. Вип. 7(1). С. 74–83.
2. Казюк Я.М. Система фінансового вирівнювання та особливості методик визначення міжбюджетних трансфертів: досвід європейських країн. *Сучасні проблеми освіти і науки: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Будапешт, 26–27 січня 2013 р.)*. URL: <http://scaspee.com/6/post/2013/01/35.html> (дата звернення: 29.01.2018).
3. Коломієць Т.В., Патицька Х.О. Податкова спроможність як показник рівня фінансової автономії територіальної громади. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 4(114). С. 14–17.
4. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: навч. посіб. К.: Знання, КОО, 1999. 487 с.
5. Кузьменко Г.І., Струтинська О.М. Сутність податкового потенціалу як економічної категорії. *Наукові праці Національного технічного університету. Економічні науки*. 2013. Вип. 24. С. 297–307.
6. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація в Україні в контексті європейських тенденцій. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2016. № 2. С. 155–171.
7. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ. *Економіка України*. 2014. № 11(636). С. 61–75.
8. Патицька Х.О. Формування фінансово-економічного потенціалу територіальних громад в умовах реалізації реформи місцевого самоврядування: автореф. дис. ... канд. ек. наук: 08.00.05. 27 с.
9. Тарангул Л.Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.04.01; НАН України; Ін-т екон. прогнозування. К., 2003. 32 с.
10. Горський Н.В. Налоговый потенциал в механизме международных отношений. *Финансы*. 1999. № 6. С. 27–30.
11. Климова Н.И. Экономический инструментариум регулирования федеративных отношений: доклад на семинаре «Экономические факторы федерализации России». URL: <http://federalmcart.ksu.ru/conference/seminar4/> (дата обращения: ноябрь 2018 г.).
12. Рыбак В.В. Рыночная трансформация системы доходов местного самоуправления: теория и практика. Донецк: НЭП НАН Украины, 2000. 280 с.
13. Tannenwald R. The representative tax system – tax capacity and tax effort in the ocean state. URL: <http://www.ripec.com/rts2k.html> (дата звернення: січень 2019 р.).

Тютюник І.В., к.е.н., доцент,
докторант, старший викладач кафедри фінансів і підприємництва
Сумський державний університет

Антонюк Н.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумський державний університет

Котенко Н.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумський державний університет

ТІНЬОВА ЗАЙНЯТИСТЬ НАСЕЛЕННЯ: ФОРМИ ПРОЯВУ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Тютюник І.В., Антонюк Н.А., Котенко Н.В. Тіньова зайнятість населення: форми прояву та наслідки для економіки країни. У статті проведено аналіз тенденцій зміни рівня неофіційного працевлаштування в Україні та деяких країнах світу. Визначено основні економічні, політичні та соціальні драйвери тіньової зайнятості населення. Доведено, що на сучасному етапі розвитку економіки України неофіційне працевлаштування займає вагомому частку ринку праці. Досліджено найбільш поширені форми неформальної зайнятості. Ідентифіковано основні її наслідки для соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: тіньова економіка, неформальна зайнятість, соціально-економічний розвиток, ринок праці, економічні наслідки.

Тютюник И.В., Антониук Н.А., Котенко Н.В. Теневая занятость населения: формы проявления и последствия для экономики страны. В статье проведен анализ тенденций изменения уровня неофициального трудоустройства в Украине и некоторых странах мира. Определены основные экономические, политические и социальные драйверы теневой занятости населения. Доказано, что на современном этапе развития экономики Украины неофициальное трудоустройство занимает весомую долю рынка труда. Исследованы наиболее распространенные формы неформальной занятости. Идентифицированы основные ее последствия для социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: теневая экономика, неформальная занятость, социально-экономическое развитие, рынок труда, экономические последствия.

Tiutiunyk I.V., Antoniuk N.A., Kotenko N.V. Shadow employment: the forms of manifestation and consequences for the economy of the country. The article analyzes the trends of informal employment in Ukraine and some countries of the world. The basic economic, political and social drivers of shadow employment are determined. It is proved that at the present stage of economic development of Ukraine unofficial employment occupies a significant share of the labor market. The most common forms of informal employment are investigated. Its main consequences for the socio-economic development of the country are identified.

Key words: shadow economy, informal employment, socio-economic development, labor market, economic consequences.

Постановка проблеми. В умовах економічної кризи в країні, зниження рівня матеріального добробуту та соціального захисту населення особливої актуальності набуває проблема тіньової зайнятості як головний складник ухилення від сплати податків як із боку підприємств, так і окремих фізичних осіб. Підвищення ставок соціального внеску, зростання рівня інфляції та вартості переважної більшості товарів та послуг призводять до пошуку нових механізмів приховування працівниками своїх доходів від держави. Як свідчать результати порівняння даних Світового банку щодо рівня тіньової зайнятості, в Україні цей показник знаходиться на рівні 26% та є набагато меншим за показники Албанії, Казахстану,

Туреччини (рис. 1). Однак, незважаючи на це, його значення є достатньо великим та таким, що негативно позначається на показниках економічного розвитку країни.

Водночас більш детальний аналіз рівня працевлаштування в Україні за останні сім років засвідчив скорочення частки офіційного працевлаштування (з 58,9% у 2010 р. до 56,1% у 2017 р.). Найвищий показник офіційного працевлаштування був у 2012 р., а найнижчий – у період економічної та політичної кризи 2014 р. (рис. 2).

Отримані результати засвідчили наявність оберненого зв'язку між рівнями офіційного та тіньового працевлаштування. Якщо рівень неформальної

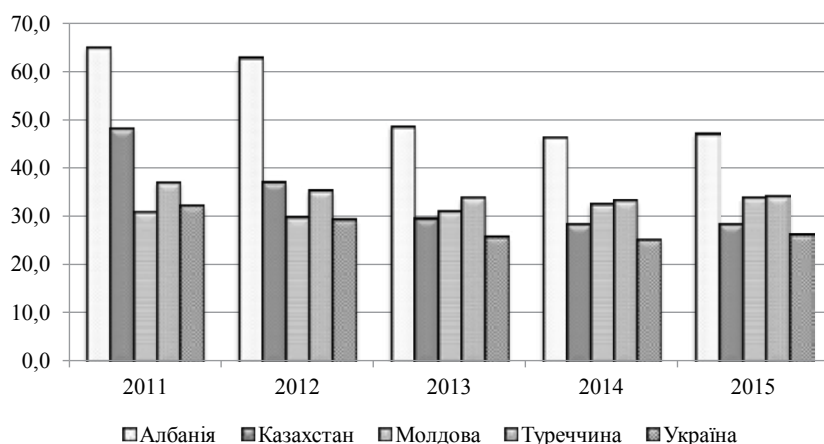


Рис. 1. Динаміка рівня неофіційного працевлаштування в Україні та деяких країнах світу за 2011–2015 рр. [6]

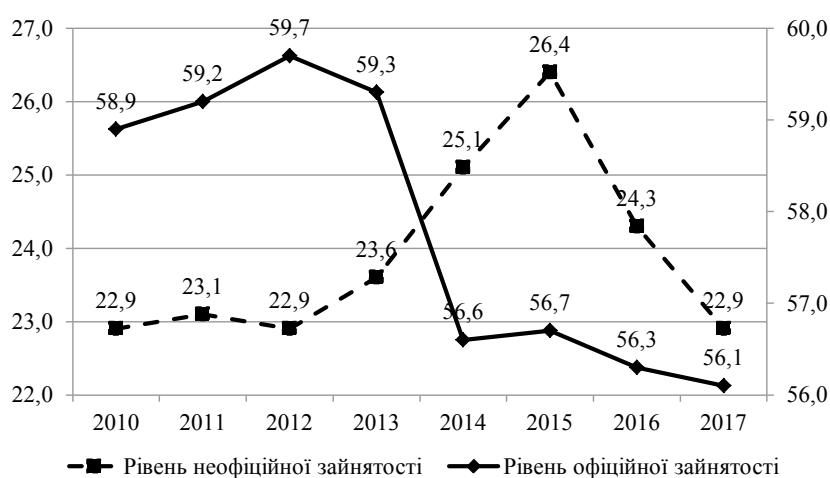


Рис. 2. Динаміка рівнів формальної та неформальної зайнятості населення в Україні за період 2010–2017 рр. [5]

зайнятості населення з 2013 по 2015 р. збільшився на 2,8%, то рівень офіційного працевлаштування зменшився на 2,3% (56,7% порівняно з 59,7%).

Останні два роки характеризуються скороченням рівня неофіційного працевлаштування (майже на 3,5%), що, з одного боку, може бути результатом позитивних процесів у країні, а з іншого – за умови одночасного скорочення рівня офіційного працевлаштування на 0,6% відображати погіршення ситуації на ринку праці в Україні у цілому.

Однак навіть за умови незначного скорочення рівня нелегального працевлаштування його обсяг є досить критичним і заслуговує більш детального аналізу з погляду дослідження передумов його виникнення та наслідків для соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми офіційного та тіншового працевлаштування знайшли своє відображення в наукових працях багатьох вітчизняних та закордонних учених. Так, дослідженням особливостей функціонування ринку праці присвячено роботи Т. Боєрі, А. Вороніної, Н. Гор-

баль, П. Гарібалді, А. Компанієць, В. Лайози, А. Шкурихіна, М. Шпак.

Питання взаємозв'язку між рівнями тіншової економіки та неофіційного працевлаштування висвітлено в роботах Г. Беккер, М. Валевського, П. Гуттманн, Л. Захарової, Ю. Латова, Е. Сатерленд, К. Фіалової, Ф. Шнайдера та ін.

Обґрунтуванням напрямів протидії неофіційному працевлаштуванню та легалізації ринку праці займалися О. Іляш, Н. Краус, Є. Самойленко, Т. Сидоренко та ін.

Не применшуючи важливості наукового доробку щодо дослідження питань ухилення від оподаткування шляхом тіншового працевлаштування, зазначимо, що переважна більшість робіт охоплює період 1990–2013 рр., а отже, не враховує всі особливості економічного, соціального та політичного розвитку України на сучасному етапі.

Крім того, більш поглибленого дослідження потребують ключові драйвери неформальної зайнятості, що крізь призму їх деталізації дасть змогу визначити найбільш адекватні й адаптовані механізми мінімізації різниці між потенційно можливим та фактичним обсягом надходжень податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску за рахунок зростання частки офіційного ринку праці в країні.

Постановка завдання. Метою роботи є ідентифікація найбільш впливових чинників – стимуляторів неофіційного працевлаштування та визначення потенційних загроз економіці України від їхньої дії.

Виклад основних результатів. Нелегальне працевлаштування є складним із погляду прогнозування та управління явищем, передумовою виникнення якого є цілий спектр економічних, соціальних та політичних чинників. Своєчасна їх ідентифікація сприятиме перегляду політики протидії незаконному працевлаштуванню та підвищенню ефективності реалізованих заходів.

Серед усієї сукупності драйверів тіншового працевлаштування, до тих, які здійснюють найбільший вплив на рівень нелегального працевлаштування, належать:

1) низькі швидкість та якість реалізації економічних реформ у країні. В умовах євроінтеграційних процесів саме швидкість здійснення економічних, політичних та соціальних реформ стає ключовим вектором прийняття рішень із боку міжнародних партнерів та інвесторів щодо доцільності інвес-

тування коштів у країну. Саме активізація інвестиційно-інноваційної активності може слугувати передумовою підвищення рівня конкурентоспроможності країни, створення нових робочих місць, поліпшення умов праці тощо;

2) затяжна економічна криза, що супроводжується скороченням виробництва в переважній більшості видів економічної діяльності, банкрутством підприємств, зниженням частки середнього та малого бізнесу в країні, погіршенням умов для ведення підприємницької діяльності.

Одним із визначальних економічних чинників, що здійснює вплив на прийняття рішень на користь тіньового сектору ринку праці є рівень заробітної плати. Незважаючи на те що протягом останніх років рівень мінімальної заробітної плати в країні суттєво зріс (із 1 600 грн. у 2016 р. до 3 723 грн. у 2018 р.), її значення порівняно з іншими країнами світу є набагато нижчим, що в кінцевому підсумку призводить до відпливу частини трудових ресурсів у «тінь» та ухилення від оподаткування.

Проведене на рис. 3 порівняння рівня мінімальної заробітної плати в Україні та деяких країнах світу дало змогу зробити висновок про те, що в нашій країні, незважаючи на низку економічних та соціальних реформ, рівень матеріального добробуту, захищеності населення є набагато нижчим. Так, найвищий розмір мінімальної заробітної плати мають Люксембург, Нідерланди та Франція (1 500 євро та більше), найнижчий – Україна (111,6 євро).

Водночас погіршує ситуацію і стан податкової системи в країні, який характеризується надмірним податковим навантаженням, нестабільністю законодавства, суперечливістю та неузгодженістю нормативних актів, складністю процесів нарахування та сплати деяких податків тощо.

За оцінками фахівців Світового банку та американської аудиторської компанії Pricewaterhouse Coopers [2], в Україні занадто великий податковий тиск, у тому числі на фізичних осіб, що не лише не дає можливості розвиватися бізнесу та відлякує потенційних інвесторів, а й призводить до пошуку фізичними особами більш альтернативних механізмів підвищення рівня матеріального добробуту, зокрема шляхом уникнення оподаткування за неофіційного працевлаштування.

Рівень оподаткування доходів фізичних осіб є вище середнього, тоді як рівень мінімальної заробітної плати порівняно з рештою країн світу є досить низьким (рис. 4);

3) низький рівень довіри до інституту влади в країні. Ця ситуація зумовлена низкою причин, основними з яких є:

- низька якість послуг, що надаються державою. Зважаючи на той факт, що головною функцією органів державної влади в країні є створення сприятливих умов для життя та праці індивіда, надання йому соціальних та економічних гарантій, саме доступність та якість державних послуг формують умови для зростання довіри до влади та розуміння необхідності сплати податків та зборів як основи для розширення переліку гарантованих послуг. Однак сьогодні в Україні якість послуг, спрямованих та життєзабезпечення громадян (медичні, комунальні, послуги у сфері освіти), знаходиться на низькому рівні;

- високий рівень корупції в країні. За результатами досліджень міжнародної антикорупційної

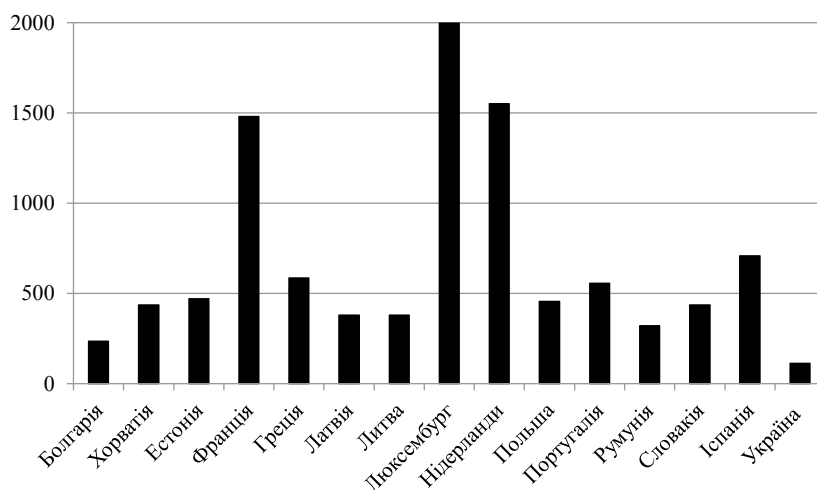


Рис. 3. Рівень мінімальної заробітної плати в 2017 р. в Україні та деяких країнах світу [1]

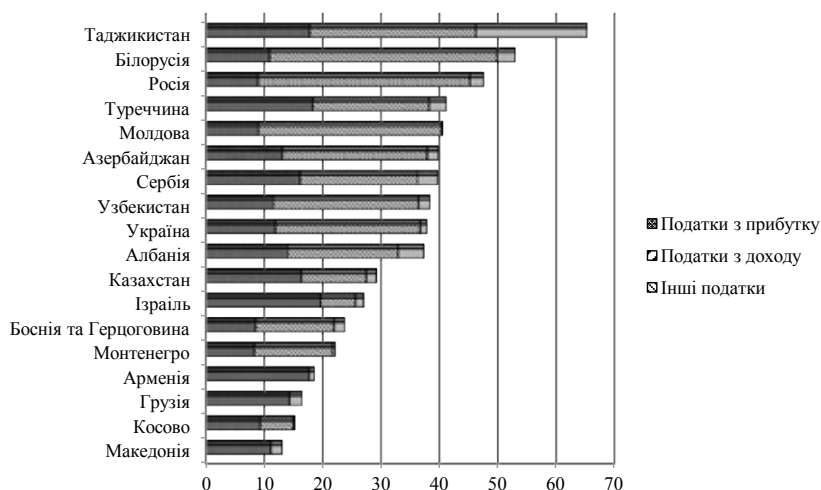


Рис. 4. Рівень податкового навантаження в країнах світу [2]

організації Transparency International, рівень сприйняття корупції в Україні оцінюється як хронічно високий, що характеризує її як одну з найбільш корумпованих країн світу: протягом 2010–2016 рр. індекс сприяння корупції в Україні знаходився на рівні 2,3–2,9, тоді як більшість з аналізованих країн має показники на рівні 1,5 (1,4 – Латвія, 0,9 – Польща тощо) [3];

4) недосконалість наявного ринку праці. Економічна криза в Україні поглибила процеси порушення роботодавцями законодавства у сфері трудових відносин. За останній період спостерігається збільшення кількості випадків затримки заробітної плати, погіршення умов праці, недотримання трудової дисципліни, збільшення тривалості робочого дня.

Аналіз основних драйверів тіньового працевлаштування дав змогу провести їх систематизацію та виокремити основні риси (табл. 1).

Нівелювання державою перелічених проблем на ринку зайнятості населення лише поглиблює кризову ситуацію в країні та призводить до пошуку фізичними та юридичними особами нових механізмів ухилення від оподаткування шляхом розбудови ринку неофіційних трудових відносин.

Таким чином, сьогодні платниками податків напрацьовано значне різноманіття схем із мінімізації суми своїх зобов'язань:

- створення фіктивних підприємств із фальшивими адресою та контактними даними, які не мають на своєму балансі жодних активів. Після укладання трудових договорів ці підприємства оголошуються банкрутами та звільняються від сплати внесків на соціальне страхування;

- здійснення фіктивної самозайнятості. Особи, що працюють у фізичної особи – підприємця, само-

стійно реєструють себе і сплачують страхові внески. Таким чином, роботодавець звільняється від сплати податкових зобов'язань, а до бюджету надходить значно менша сума податків. Компенсація виплаченої суми податкових платежів може виплачуватися працівнику разом із заробітною платою;

- одним із найбільш поширених методів ведення трудових відносин у сфері комунікаційних технологій, інформатизації, програмного забезпечення є повна неофіційна виплата заробітної плати. Досить часто таким особами навіть не надається робоче місце, оскільки переважна більшість заказів може виконуватися віддалено, без фізичної прив'язки до місця розташування підприємства;

- оформлення найманих працівників із частковим декларуванням розміру їхньої заробітної плати. Як правило, у фінансовій звітності відображається частина заробітної плати (мінімальний її розмір), яку реально отримують працівники, решта грошових коштів видається «у конверті». Крім того, досить часто власники підприємства не відображають понаднормові години праці, різноманітного роду матеріальну допомогу.

Існування ринку тіньового працевлаштування завдає значної шкоди економічному та соціальному розвитку держави, основними наслідками якого є:

- 1) зниження фінансових можливостей державної влади до фінансування програм та заходів у сфері соціального захисту населення внаслідок скорочення обсягу податкових надходжень до бюджету;

- 2) порушення права працівників на гідні умови праці та відсутність належного контролю над недотриманням трудової дисципліни за неофіційного працевлаштування;

- 3) неможливість використання працівниками, задіяними на тіньовому ринку праці, пакету соці-

Таблиця 1

Драйвери неофіційного працевлаштування в Україні [4]

Драйвери	Сутність	Наслідки
Економічні	низький рівень заробітної плати в державному секторі економіки, високе навантаження на фонд заробітної плати та високий рівень заборгованості з виплати заробітної плати	зростання рівня трудової міграції, перехід частини активного населення в тінь, приховування частини своїх доходів, неофіційне працевлаштування
	розбалансованість ринку праці та освітніх послуг	поглиблюються перекоси в кількісно-якісній структурі ринку праці та невідповідність рівня кваліфікації потребам роботодавців
	несприятливі умови для ведення легального бізнесу	зростання тіньового сектору економіки
Соціальні	низький рівень життя населення	розвиток прихованих видів економічної діяльності
	високий рівень безробіття	орієнтація населення на отримання доходів будь-яким способом
Політичні	низький рівень довіри до державних інституцій	ухилення від оподаткування та внесків у соціальні фонди
	неефективна система покарання за порушення податкового та трудового законодавства, високий рівень корупції	зниження ефективності та частоти провадження справ про порушення законодавства, зростання неформальних відносин у країні
	низька якість державних послуг	зниження мотивації населення до наповнення бюджету та соціальних фондів, погіршення умов життя

ального захисту у разі хвороби, нещасного випадку, безробіття тощо;

4) недотримання одного з принципів рівності та справедливості оподаткування, оскільки неможливість виконання державою своїх функцій призводить до необхідності підвищення ставок податків, що лягає тягарем лише на офіційно працевлаштованих осіб;

5) зниження достовірності процесів прогнозування економічного та соціального розвитку країни, ефективності реалізації програм розвитку держави.

Висновки. Проведений аналіз сучасних тенденцій функціонування ринку праці в Україні свідчить про наявність широкого спектру передумов зростання частки неформального працевлаштування, учасниками та ініціаторами якого виступають як суб'єкти підприємницької діяльності, так і самі працівники. Головними драйверами розвитку тіньових трудових відносин в Україні є низький рівень матеріального добробуту населення, невисокі заробітні плати, суттєвий обсяг податкового навантаження.

Ураховуючи достатньо високу частку сектору тіньового працевлаштування на ринку праці України по відношенню до решти країн світу та низькі показники ефективності державного регулювання

цих процесів, значно актуалізується потреба у застосуванні інноваційних інструментів протидії схемам незаконного працевлаштування, у тому числі за рахунок трансформації векторів реалізації економічної та соціальної політики в країні. Незважаючи на певні напрацювання в напрямі підвищення рівня матеріального добробуту населення, створення сприятливих умов праці, надання соціальних гарантій для зростання привабливості офіційного ринку праці, їх результативність залишається досить низькою.

Нині динаміка розвитку неформального сектору ринку праці має загрозливий характер, оскільки здійснює суттєвий вплив на рівень економічного розвитку країни. Приховане працевлаштування призводить до зменшення обсягів надходжень до бюджету, а отже, до неможливості фінансувати мінімальний гарантований державою обсяг послуг.

Таким чином, визначення найбільш впливових чинників розвитку неформальних трудових відносин, ідентифікація всіх можливих схем тінізації доходів сприятимуть створенню сприятливих умов до підвищення ефективності державного управління та зростанню темпів її економічного розвитку.

Список літератури:

1. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2017/eu-member-states/statutory-minimum-wages-in-the-eu-2017> (дата звернення: 19.12.2018).
2. Paying Taxes 2018. PricewaterhouseCoopers. URL: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf (дата звернення: 19.12.2018).
3. Transparency International. URL: <https://www.transparency.org/> (дата звернення: 18.12.2018).
4. Дубич К.В. Фактори тінізації ринку праці України. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2017. № 10. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1132> (дата звернення: 18.12.2018).
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 18.12.2018).
6. Офіційний сайт Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org/> (дата звернення: 18.12.2018).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 65.011.56

Войцехова К.К., студентка
Національна металургійна академія України

**ОБЛІК ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ
ЄДИНОГО ВІРТУАЛЬНОГО СКЛАДУ**

Войцехова К.К. Облік запасів підприємства у системі єдиного віртуального складу. Загальною вимогою, що висувається до системи управління запасами, виступає швидкість отримання матеріалів, товарів та інформації. Сучасні науковці виділяють низку проблем у частині обліку виробничих запасів, які призводять до низького рівня оперативності забезпечення системи управління запасами обліково-аналітичною інформацією. Для вдосконалення методичного підходу до обліку запасів на промислових підприємствах у статті розроблено та описано низку пропозицій, поєднаних в єдину автоматизовану систему та спрямованих на консолідацію локального складського обліку запасів підприємства в єдиному інформаційному просторі та передачу інформації щодо проведених операцій до автоматизованої системи бухгалтерського обліку підприємства. Впровадження результатів роботи дасть змогу поліпшити інформаційне забезпечення процесу управління виробничими запасами на промислових підприємствах.

Ключові слова: облік, запаси, виробничі запаси, товарно-матеріальні цінності, консолідація, віртуальний склад, удосконалення, автоматизація.

Войцехова К.К. Учет запасов предприятия в системе единого виртуального склада. Общим требованием, которое выдвигается к системе управления запасами, выступает скорость получения материалов, товаров и информации. Современные ученые выделяют ряд проблем в части учета производственных запасов, которые приводят к низкому уровню оперативности обеспечения системы управления запасами учетно-аналитической информацией. Для усовершенствования методического подхода к учету запасов на промышленных предприятиях в статье разработан и описан ряд предложений, объединенных в единую автоматизированную систему и направленных на консолидацию локального складского учета запасов предприятия в едином информационном пространстве и передачу информации по проведенным операциям с товарно-материальными ценностями в автоматизированную систему бухгалтерского учета предприятия. Внедрение результатов работы позволит улучшить информационное обеспечение процесса управления производственными запасами на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: учет, запасы, производственные запасы, товарно-материальные ценности, консолидация, виртуальный склад, усовершенствование, автоматизация.

Voytsechova K.K. Accounting of inventories of the enterprise in the system of a single virtual store. To the general requirements for the inventory management system include: the rate of receipt of materials, goods and information. Modern scholars have identified in their research a number of problems in terms of inventory accounting, as well as ways to address them. However, the proposed ways to improve inventory accounting are generalized in nature, so there is a need to prepare and cover more specific recommendations. The relevance of this article consist in the fact it developed and described proposals aimed at solving urgent inventories accounting problems. These recommendations are combined for the first time in a complex system – "the System of a Single Virtual Store". Particular attention is paid to solving the problem of low level of efficiency of providing accounting and analytical needs of the inventory management system. The questions of the expediency of using the consolidated inventories accounting system at the enterprise and general requirements for its effective functioning are considered. The article elaborates and highlights: the main tasks of "the System of a Single Virtual Store"; ways to improve documentary design and operations related to the movement of inventories at the enterprise; measures that should increase the efficiency of displaying information on the movement of inventories at the enterprise in the accounting and warehouse accounting systems; as well as the conditions for users to interact with the system. The ways of solving existing inventories accounting problems proposed in the article include specific recommendations developed for the introduction into the accounting system of the industrial enterprise. Implementation of the results of work will improve the information provision of the inventory management process at the enterprise. Therefore, the recommendations developed have some practical value.

Key words: accounting, inventories, consolidation, virtual store, improvement, automation.

Постановка проблеми. Важливим чинником управління підприємством є забезпечення його актуальною та достовірною інформацією стосовно засобів виробництва. Сучасна система обліку виробничих запасів не відповідає такій вимозі, як оперативність, особливо на великих підприємствах, що мають на балансі багато складських приміщень, адже облік матеріалів ведеться окремо на кожному складі та консолідується безпосередньо в бухгалтерії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальними проблемами в частині обліку виробничих запасів займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, Л.В. Жилкіна, З.В. Гуцайлюк, М.В. Кужельний, В.І. Єфіменко, Г.Г. Кірейцев, В.Г. Лінник, В.С. Рудницький, Н.М. Ткаченко, В.В. Сопко, П.С. Смоленюк, О.М. Рибалко та ін. Однак питання забезпечення оперативного обліку виробничих запасів на підприємствах ще залишається актуальним.

Аналізуючи дослідження з питань обліку виробничих запасів на вітчизняних підприємствах, можна стверджувати, що основними проблемами в їх обліку та управлінні, які потребують нагального вирішення, виступають:

- відсутність консолідованої системи обліку виробничих запасів на підприємствах (складський облік окремо, бухгалтерський окремо) [1, с. 922];
- розбіжності в найменуваннях номенклатурних позицій у довідниках облікових систем постачальника та отримувача, що призводить до дублювання ресурсів у номенклатурі;

- низька оперативність отримання загального уявлення про наявність запасів на підприємстві через велику кількість складів та комор [1, с. 922; 2, с. 164].

На думку Т.А. Демченко, та Л.А. Чвертко [3, с. 55], поліпшенню ефективності облікового процесу щодо виробничих запасів на підприємстві сприятимуть упорядкування первинної документації, широке впровадження типових уніфікованих форм, підвищення рівня автоматизації обліково-обчислювальних робіт, забезпечення суворого порядку приймання, зберігання й витрачання виробничих запасів.

Автори виділяють такі напрями вдосконалення управління виробничими запасами на підприємствах:

- підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечуються запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;

- вдосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами;

- чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств [2, с. 167].

Постановка завдання. Для підвищення оперативності надання інформації про залишки запасів на складах та прискорення інтеграції інформації щодо їх руху до автоматизованої системи бухгалтерського

обліку існує необхідність створення та ведення єдиної номенклатури запасів на підприємстві, кодифікації ресурсів в єдиній автоматизованій системі, тобто організації «системи єдиного віртуального складу» для консолідації обліку запасів на підприємстві.

Виклад основних результатів. Консолідована «система єдиного віртуального складу» на підприємстві повинна забезпечувати:

- облік запасів в єдиній системі, що поєднує у собі всі склади та комори підприємства;

- моніторинг залишків запасів на підприємстві в режимі реального часу;

- відповідність інформації бухгалтерського обліку складському в частині виробничих запасів;

- прискорення документообігу та зниження кількості помилок і дублювань в інформаційних системах обліку.

Система єдиного віртуального складу (СЄВС) – система, яка має забезпечувати відображення та обліку наявності та руху запасів, що числяться на відповідних складах підприємства в режимі реального часу, передбачаючи ведення єдиної номенклатури та кодифікації ресурсів в єдиній інформаційній системі підприємства.

Для ведення єдиної номенклатури необхідно забезпечити створення та ведення єдиного довідника товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) та присвоєння унікального коду для кожного виду ТМЦ.

Кодифікація ресурсів у СЄВС повинна передбачати:

- впорядкування електронних документів по операціях, що пов'язані з рухом ТМЦ на підприємстві за допомогою згрупувань цих процесів за категоріями (отримання, повернення, списання, реалізація та ін.), з урахуванням дати створення цих електронних документів;

- упорядкування складо-місць зберігання запасів (комор підрозділів) із віднесенням їх до відповідних віртуальних (складів-підрозділів) та реальних складів.

Склад-підрозділ – віртуальний склад, який повинен бути у кожного підрозділу (відділу) підприємства, за якими у СЄВС мають числитися ТМЦ, але за фактом які будуть обліковуватися на реальних складах або коморах.

СЄВС має забезпечувати відображення таких операцій із ТМЦ:

- отримання від постачальника;
- повернення постачальнику;
- списання;
- реалізація;
- внутрішнє переміщення;
- передача на відповідальне зберігання;
- приймання з відповідального зберігання;
- приймання на відповідальне зберігання;
- повернення з відповідального зберігання.

Кожна операція, що має своє відображення у СЄВС, повинна супроводжуватися електронним документом, який має проходити стадії:

- створення – за фактом здійснення відповідної операції або після прийняття рішення про здійснення операції відповідальна за це особа (відповідальна особа за закупівлю ТМЦ від підрозділу або комірник) повинна заповнити в СЄВС за відповідним шаблоном електронний документ та прикріпити за необхідності відскановані копії документів, на підставі яких здійснювалася операція;

- обробка – комірник відповідного складу на підставі електронного документу повинен провести актуалізацію залишків ТМЦ в СЄВС;

- перевірка – робітник бухгалтерії повинен виконати перевірку коректності заповнення електронного документу, відповідності електронного документа паперовим оригіналам документів, на підставі яких здійснювалася операція з ТМЦ; проставити рахунки за дебетом та кредитом та підтвердити або відхилити документ (у разі підтвердження документ повинен перейти на стадію інтеграції; у разі відхилення – повернутися до комірника для виправлення помилок);

- інтеграція – повинна здійснитися інтеграція пакету документів в автоматизовану систему бухгалтерського обліку та передача його в архів;

- зберігання – електронний документ повинен перейти до архіву та не підлягати зміні.

На рис. 1 розкрито процес відображення операції, пов'язаної з рухом запасів у СЄВС.

Для поліпшення ефективності облікового процесу СЄВС повинна містити в собі типові уніфіковані форми (шаблони) електронних документів:

- 1) приймання ТМЦ від постачальника (Україна);
- 2) приймання ТМЦ від постачальника (імпорт);
- 3) повернення ТМЦ постачальнику (Україна);
- 4) повернення ТМЦ постачальнику (імпорт);
- 5) списання ТМЦ;
- 6) реалізація ТМЦ;
- 7) передача ТМЦ в експлуатацію;
- 8) внутрішнє переміщення ТМЦ;
- 9) передача на відповідальне зберігання ТМЦ;
- 10) приймання з відповідального зберігання ТМЦ;
- 11) приймання на відповідальне зберігання ТМЦ;
- 12) повернення з відповідального зберігання ТМЦ.

Повинна передбачатися можливість відображення в одному електронному документі інформації за декількома номенклатурними позиціями ТМЦ, що зберігаються або будуть зберігатися на одному складі-підрозділі.

Для мінімізування помилок під час роботи з електронними документами необхідно передбачити створення та ведення в СЄВС таких довідників:

- довідника віртуальних складів-підрозділів підприємства (код повинен містити код підрозділу та код складу, наприклад підрозділ № 10 має склад № 5 – код складу-підрозділу буде «010–05»);

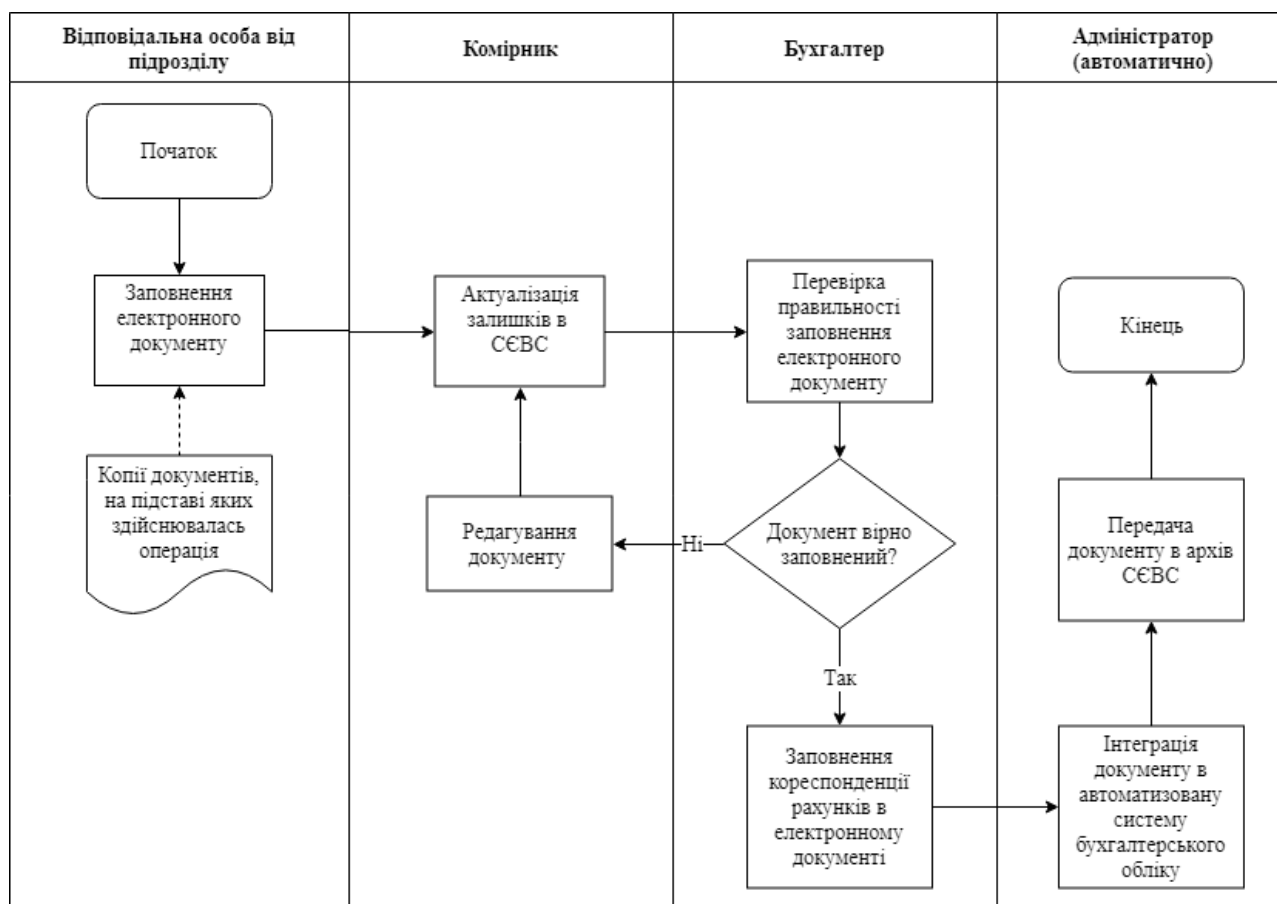


Рис. 1. Процес відображення операції з запасами в СЄВС

- довідника складо-місць підприємства по під-розділах із зазначенням матеріально відповідальних осіб (комірників);

- довідника контрагентів (обов'язково з прив'язкою реквізитів для розрахунків);

- довідника персоналу підприємства;

- довідника ТМЦ (із прив'язкою до контрагенту), що буде містити всі назви ТМЦ (як у поставальника, як на підприємстві (повна), як на підприємстві (скорочена)).

Під час заповнення строк електронного документу, що містять інформацію по вбудованих у систему довідниках, дані в таких строках повинні подаватися у вигляді переліку (користувач повинен вибрати дані, а не вводити їх).

Для вдосконалення облікового процесу СЕВС повинна передбачати два рівня авторизації:

1) користувач:

- матеріально відповідальна особа від підрозділу-ініціатора – з правом створення (заповнення по шаблонам) електронних документів (окрім кореспонденції рахунків), передачі електронних документів до комірника, перегляду інформації про залишки ТМЦ та всіх документів у СЕВС у режимі реального часу;

- комірник – із правом отримання електронних документів від матеріально-відповідальних осіб та бухгалтерії, передачі електронних документів до бухгалтерії, внесення змін по залишках ТМЦ у системі, перегляду інформації про залишки ТМЦ та всіх документів у СЕВС у режимі реального часу;

- бухгалтер – із правом отримання електронних документів від комірника, внесення інформації по кореспондуючих рахунках у цих документах, передачі документів до наступної стадії, перегляду інформації про залишки ТМЦ та всіх документів у СЕВС у режимі реального часу;

- інший користувач – із правом перегляду інформації про залишки ТМЦ та всіх документів у СЕВС у режимі реального часу;

2) адміністратор – із правом редагування/заміни довідників, перенесення інформації до інших систем обліку, видалення документів із системи на будь-якому етапі (необхідно у разі випадкового занесення документу до системи або виявлення помилок в документі після його передачі в архів).

Можливість перегляду електронного документу повинна бути у декількох користувачів без права внесення до нього змін. До моменту передачі документу до архіву необхідно передбачати можливість його редагування лише одним користувачем, який є відповідальним на певній стадії роботи з ним (якщо комірник відправив електронний документ на перевірку в бухгалтерію, він не повинен мати права вносити зміни, поки бухгалтерія не переадресує документ назад комірнику).

Запропонована СЕВС стане вирішенням низки сучасних проблем у частині обліку та управління виробничими запасами, тому що має забезпечити:

- вдосконалення форм документів, пов'язаних із рухом запасів на підприємстві;

- прискорення документообігу, пов'язаного з рухом запасів на підприємстві;

- моніторинг руху електронних документів;

- можливість перегляду електронних документів із моменту їх створення;

- відсутність дублювання номенклатурних позицій запасів у довідниках ТМЦ;

- можливість обліку запасів та моніторингу їх місцезнаходження на віртуальних складах-підрозділах у режимі реального часу;

- відображення актуальних даних щодо залишків запасів в автоматизованій системі бухгалтерського обліку.

Висновки. У статті розроблено автоматизовану систему обліку виробничих запасів, яка має на меті консолідацію локального складського обліку товарно-матеріальних цінностей підприємства в єдиному інформаційному просторі за допомогою ведення єдиної номенклатури та кодифікації ресурсів у цій системі.

Впровадження запропонованої методології обліку запасів до обліку на вітчизняних підприємствах забезпечить:

- підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами;

- вдосконалення системи обліково-аналітичних робіт у частині виробничих запасів на підприємстві;

- підвищення відповідності, актуальності та повноти інформації про виробничі запаси підприємства в бухгалтерському та складському обліку.

Список літератури:

1. Малахова А.В., Мартиненко О.В. Проблеми обліку запасів і оптимізація обліково-аналітичних процедур в управлінні підприємствами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 920–923. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/191.pdf> (дата звернення: 04.12.2018).

2. Бержанір І.А., Демченко І.А., Кістол А.А. Проблеми та напрями вдосконалення обліку виробничих запасів. *Економічний простір*. 2016. № 107. С. 161–168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2016_107_17 (дата звернення: 04.12.2018).

3. Демченко Т.А., Чвертко Л.А. Проблеми обліку виробничих запасів та напрями його вдосконалення на підприємстві. *Економічні горизонти*. 2017. № 1(2). С. 48–56. URL: https://dspace.udpu.edu.ua/jspui/bitstream/6789/8093/1/Demchenko_Chvertko.pdf (дата звернення: 12.12.2018).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.67:339.5

Дзюбановська Н.В., к.е.н.,
доцент кафедри прикладної математики
Тернопільський національний економічний університет

Гураль І.В., викладач
кафедри комп'ютерної інженерії
Тернопільський національний економічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ

Дзюбановська Н.В., Гураль І.В. Оцінювання зовнішньої торгівлі регіонів України з використанням методів кластеризації. Проведено кластерний аналіз регіонів України за показниками обсягів експорту товарів протягом 2002–2017 рр. На основі методів кластеризації за показниками обсягів експорту виділено регіони, що є найпотужнішими експортерами в Україні, регіони із середнім та найнижчим рівнями експорту. Розраховано числові характеристики (середня арифметична, середнє арифметичне відхилення, середнє квадратичне відхилення, розмах варіації, коефіцієнт варіації) низки певних статистичних даних для кожного кластера, що характеризують експорт регіонів України, з урахуванням динамічних змін даного процесу.

Ключові слова: варіація, групування, експорт, кластерний аналіз, регіон, торгівля.

Дзюбановская Н.В., Гураль И.В. Оценка внешней торговли регионов Украины с использованием методов кластеризации. Проведен кластерный анализ регионов Украины по показателям объемов экспорта товаров в течение 2002–2017 гг. На основе методов кластеризации по показателям объемов экспорта выделены регионы, которые являются самыми мощными экспортерами в Украине, регионы со средним и низким уровнями экспорта. Рассчитаны числовые характеристики (средняя арифметическая, среднее арифметическое отклонение, среднее квадратическое отклонение, размах вариации, коэффициент вариации) ряда определенных статистических данных для каждого кластера, характеризующие экспорт регионов Украины, с учетом динамических изменений данного процесса.

Ключевые слова: вариация, группировка, экспорт, кластерный анализ, регион, торговля.

Dziubanovska N.V., Hural I.V. Evaluation of foreign trade of Ukrainian regions by using clustering methods. The cluster analysis of regions of Ukraine according to the indicators of volumes of export of goods during 2002-2017 was done. Based on the clustering methods in exports of the Ukrainian regions during the period, there were allocated the regions of Ukraine, which were the most powerful exporters with an average level of exports and the regions with the lowest level of exports. Also assumes numeric characteristics (arithmetic mean, the arithmetic mean deviation, standard deviation, the range of variation, coefficient of variation) number of specific statistical data for each cluster taking into account the dynamic changes in the process.

Key words: variation, grouping, export, cluster analysis, region, trade.

Постановка проблеми. Як і будь-яка інша країна, Україна складається з регіонів, що характеризуються різною інтенсивністю прояву певних економічних показників. Одним із пріоритетних завдань державної регіональної політики є створення умов для збалансованого розвитку територій, усунення основних регіональних диспропорцій на основі ефективного використання виробничого потенціалу кожного регіону [1]. Оскільки торгівля має значний вплив на виробництво, постає потреба у визна-

ченні основних територіальних об'єднань за інтенсивністю прояву основних показників зовнішньої торгівлі регіонів. Одним із поширених методів для здійснення відповідного групування є кластерний аналіз. Таким чином, використавши методи кластеризації, поділимо регіони України на групи за обсягами їх експортних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час дослідження соціально-економічних процесів питанням використання методів кластеризації при-

діляли увагу такі науковці, як: М.С. Безруков [2], Т.Б. Вітряк [3], А.Д. Войтович [4], Н.М. Голубєва [5], Ю.М. Ковальова [6], Т.Ю. Наконечна [7] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є застосування методів кластеризації для визначення основних регіональних об'єднань України за інтенсивністю експорту, а також виявлення серед них найпотужніших експортерів.

Виклад основних результатів. Для групування регіонів України з приблизно однаковою інтенсивністю експорту товарів скористаємося описаною нами в одній із робіт методикою застосування кластерного аналізу для оцінки міжнародної торгівлі країн Європейського Союзу [8]. А також використаємо статистичні дані Державної служби статистики України протягом 2002–2017 рр. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях) [9]. Поділ регіонів будемо здійснювати на три групи (із найвищою, середньою і найнижчою інтенсивністю). Це дасть змогу виявити області-лідери, із середніми та найнижчими показниками у сфері торгівлі.

Кластеризуємо регіони за інтенсивністю експорту, тобто кількісний показник подібності буде розрахований на основі обсягів експортних операцій регіонів України протягом 2002–2017 рр. Для цього використаємо метод кластерного аналізу *k-means* засоби пакету програми STATISTICA 10, а мірою відстані об'єктів у кластерах буде Евклідова відстань. За результатами кластерного моделювання отримано три кластери, що відрізняються між собою інтенсивністю експорту за регіонами України

Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 3 cases)	
	Distance
Дніпропетровська	1186525
Донецька	2543650
м.Київ	2492125

Рис. 2. Регіони України – члени першого кластера за інтенсивністю експорту

Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet1 and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 3 cases)	
	Distance
Запорізька	750361,6
Луганська	868563,4
Полтавська	844555,2

Рис. 3. Регіони України – члени другого кластера за інтенсивністю експорту

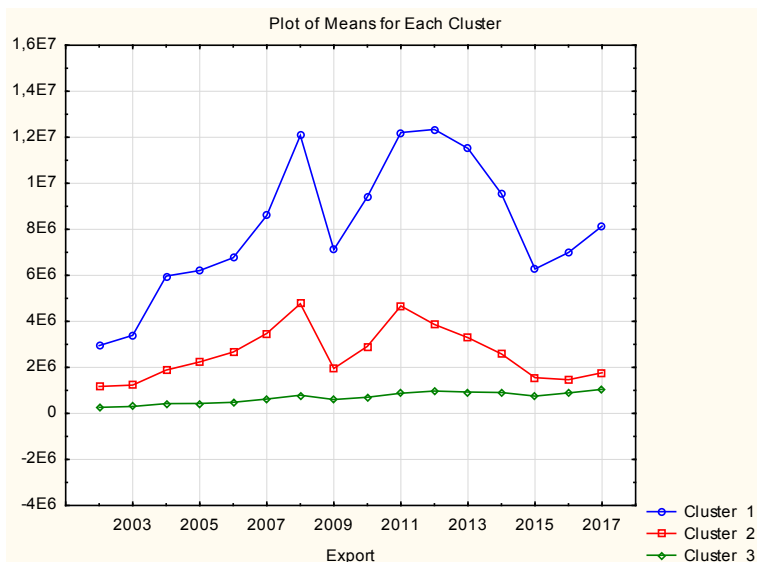


Рис. 1. Середні значення змінних групування у кластерах за інтенсивністю експорту

протягом досліджуваного періоду (значення середніх змінних групування представлено на рис. 1).

До першого кластеру увійшли Дніпропетровська, Донецька області та м. Київ (рис. 2). Як видно з рис. 1, у цьому кластері спостерігається найвищий обсяг експорту попри те, що з 2013 р. спостерігаємо спад цього показника у зв'язку з політичною ситуацією в країні.

Другий кластер відзначається середніми обсягами експортних операцій. До цього кластера увійшли Запорізька, Луганська та Полтавська області (рис. 3).

Третій кластер утворений із 19 регіонів (рис. 4), де обсяг експорту протягом досліджуваного періоду займає найнижчі позиції

Таким чином, судячи з проведеної кластеризації регіонів України за інтенсивністю експорту, сьогодні

Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 19 cases)	
	Distance
Вінницька	175316,2
Волинська	235013,4
Житомирська	279728,9
Закарпатська	389096,5
Івано-Франківська	317402,3
Київська	666365,1
Кіровоградська	337239,8
Львівська	423507,0
Миколаївська	870837,9
Одеська	919861,5
Рівненська	360697,2
Сумська	152387,0
Тернопільська	511615,1
Харківська	659688,3
Херсонська	440655,6
Хмельницька	383839,8
Черкаська	192639,6
Чернівецька	609204,3
Чернігівська	309948,6

Рис. 4. Регіони України – члени третього кластера за інтенсивністю експорту

можна виділити шість територій, що мають значно вищий обсяг експортних операцій порівняно з усіма іншими – це Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська області та м. Київ. Тобто, згідно зі статистичними даними, без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях ці території все одно продовжують займати лідируючі позиції за інтенсивністю експорту. І, на жаль, аутсайдерами, згідно з результатами аналізу, є 19 областей (рис. 4) із 25.

Маючи низку статистичних даних та користуючись аналітичним апаратом математичної статистики, обчислимо основні числові характеристики (середню арифметичну, середнє арифметичне відхилення, середнє квадратичне відхилення, розмах варіації, коефіцієнт варіації) для статистичного розподілу обсягів експорту (табл. 1–3) регіонів України для кожного кластера протягом 2002–2017 рр.

Абсолютні показники, звичайно, є фундаментальними під час проведення досліджень, але вони не дають змоги порівняти обсяги експортних

Таблиця 1

Числові характеристики обсягів експорту регіонів України – членів першого кластера протягом 2002–2017 рр.

регіони України	середня арифметична, млн. дол.	середнє арифметичне відхилення, млн. дол.	середнє квадратичне відхилення, млн. дол.	розмах варіації, млн. дол.	коєф. варіації, V
Дніпропетровська	7466,6	2223,5	2680,6	10297,3	36%
Донецька	9063,4	3477,7	4194,8	13657,7	46%
м. Київ	7757,3	3104,4	3511,5	10328,6	45%

Таблиця 2

Числові характеристики обсягів експорту регіонів України – членів другого кластера протягом 2002–2017 рр.

регіони України	середня арифметична, млн. дол.	середнє арифметичне відхилення, млн. дол.	середнє квадратичне відхилення, млн. дол.	розмах варіації, млн. дол.	коєф. варіації, V
Запорізька	3172,1	783,2	1002,6	4043,3	32%
Луганська	2649,7	1544,8	1867,4	6247,3	70%
Полтавська	1963,8	591,2	742,9	2626,2	38%

Таблиця 3

Числові характеристики обсягів експорту регіонів України – членів третього кластера протягом 2002–2017 рр.

регіони України	середня арифметична, млн. дол.	середнє арифметичне відхилення, млн. дол.	середнє квадратичне відхилення, млн. дол.	розмах варіації, млн. дол.	коєф. варіації, V
Вінницька	608,3	208,1	266,0	1043,1	44%
Волинська	467,7	167,2	187,6	603,8	40%
Житомирська	427,9	130,4	150,6	487,7	35%
Закарпатська	1035,6	349,6	406,3	1420,9	39%
Івано-Франківська	662,1	185,3	209,2	669,5	32%
Київська	1207,1	594,6	641,5	1703,1	53%
Кіровоградська	379,0	176,4	224,4	785,0	59%
Львівська	1045,6	343,7	431,2	1693,9	41%
Миколаївська	1472,9	516,9	607,4	1903,5	41%
Одеська	1539,4	435,4	526,4	1812,6	34%
Рівненська	355,1	104,7	126,0	438,0	35%
Сумська	680,1	179,5	228,2	861,0	34%
Тернопільська	199,0	109,3	120,7	372,7	61%
Харківська	1282,2	408,0	496,1	1621,9	39%
Херсонська	291,1	65,6	75,5	274,7	26%
Хмельницька	325,8	113,2	128,8	396,3	40%
Черкаська	593,5	198,4	240,3	856,3	40%
Чернівецька	120,1	24,1	30,3	109,6	25%
Чернігівська	403,2	133,0	155,9	530,5	39%

операцій для різних регіонів країни, оскільки ми оперуємо зі статистичними даними у млн. дол., які сильно відрізняються для різних територій за своєю величиною, тому й абсолютні показники, виміряні теж у млн. дол., призведуть до помилкових висновків. Однак, використавши відносні показники, можна порівняти варіації експорту для різних регіонів. Досить часто для цього розраховують лише коефіцієнт варіації і вважають, що сукупність є однорідною, якщо його значення не перевищує 33% [10], а середня арифметична є її типовою характеристикою.

За результатами обчислених числових характеристик обсягів експорту в кожному кластері бачимо, що лише для чотирьох областей коефіцієнт варіації знаходиться в межах до 33%, а саме: Запорізької (32%), Івано-Франківської (32%), Херсонської (26%) та Чернівецької (25%). Решта територій характеризуються неоднорідними статистичними даними. Розглянемо детальніше значення коефіцієнтів варіації в кожному кластері.

У першому, що характеризується регіонами-лідерами щодо експорту товарів в Україні, коефіцієнт варіації виходить за межі 33% для всіх трьох територій (рис. 5а). Неоднорідність статистичних даних можна пояснити різною динамікою показників протягом досліджуваного періоду. Чітко видно (рис. 1), що відбувся спад обсягів експорту в 2009 р. (світова фінансова криза 2008 р. вплинула на показники експорту товарів України), а також спостерігаємо значне зменшення обсягів експорту товарів із 2013 р. (після Революції гідності). І бачимо, що більшою мірою ці події відобразилися на Донецькій області (46%) та м. Київ (45%).

Щодо другого кластера, тобто регіонів із середніми обсягами експортних операцій, видно (рис. 5б), що значно відрізняється значення коефіцієнта варіації для Луганської області (70%), проте, беручи до уваги політичну ситуацію в країні, та те, що не враховано статистичні дані частини тимчасово окупованих територій у Луганській області, така ситуація є зрозумілою.

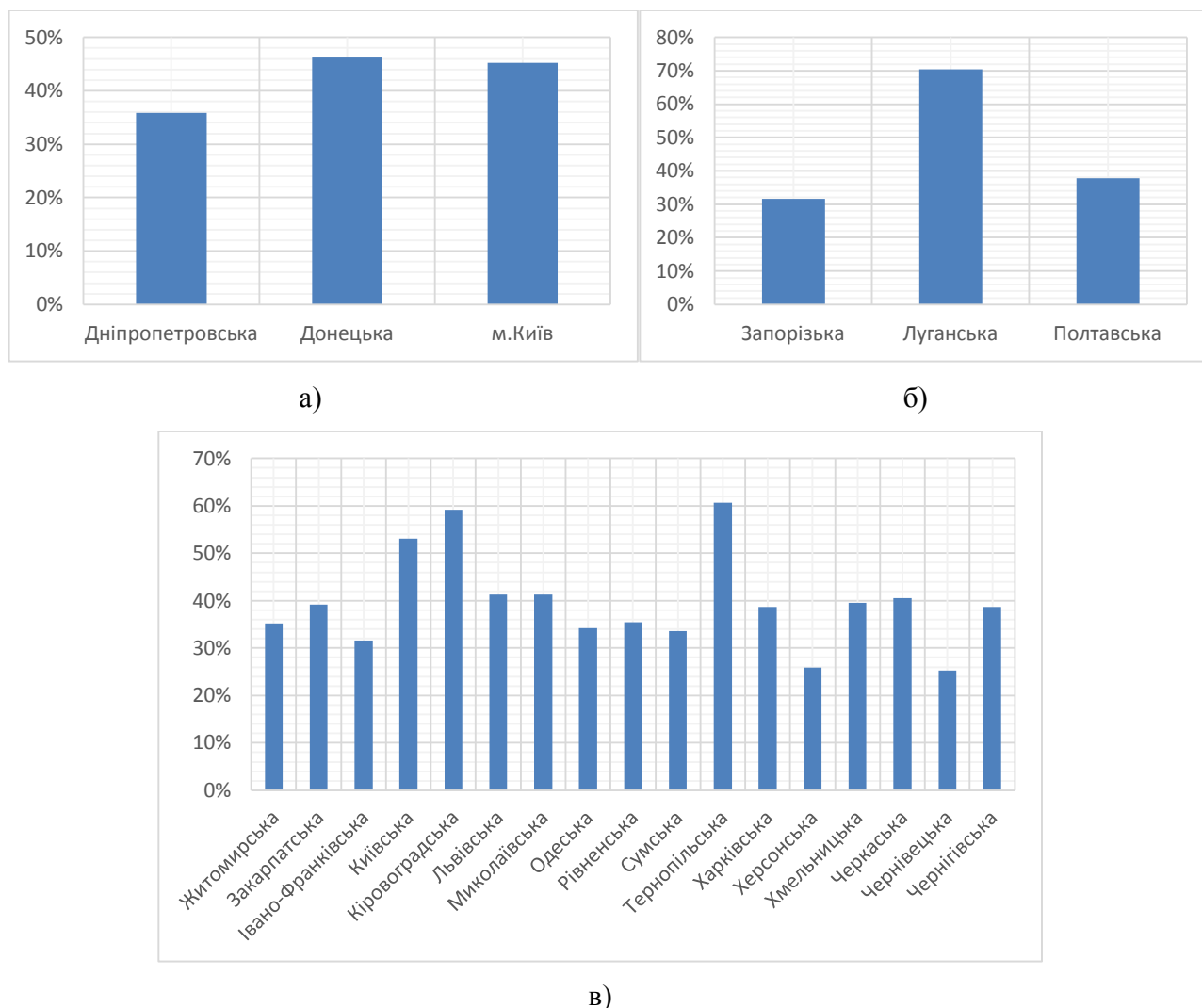


Рис. 5. Коефіцієнти варіації за показниками обсягів експорту регіонів України у кластерах:
а) у першому кластері; б) у другому кластері; в) у третьому кластері

У третьому кластері, що об'єднує регіони з найменшими обсягами експорту товарів, спостерігаємо (рис. 5в) різну варіацію статистичних даних. Найбільшими значеннями коефіцієнта варіації характеризуються Київська (53%), Кіровоградська (59%) та Тернопільська (61%) області. Це свідчить про більшу чутливість цих територій до кризових явищ, аніж в інших областях із даного кластера.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження зроблено припущення про доцільність застосування кластерного аналізу для оцінювання зовнішньої торгівлі регіонів України, зокрема за показниками експортних операцій. Це дало змогу виділити території, що є найпотужнішими експортерами країни (Дніпропетровська, Донецька області та м. Київ), території із середніми обсягами експорту (Запорізька, Луганська та Полтавська області) та з найнижчими показниками експорту товарів в Укра-

їні. Тобто, незважаючи на те що частина Донецької та Луганської областей тимчасово окупована, ці території все одно продовжують займати лідируючі позиції за інтенсивністю експорту.

Таким чином, скориставшись методами кластеризації для оцінки зовнішньої торгівлі регіонів України, сьогодні можна виділити п'ять областей (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська) та м. Київ, що мають значно вищий обсяг експортних операцій порівняно з усіма іншими регіонами.

Доповнивши кластерний аналіз розрахунками числових характеристик обсягів експорту регіонів України, вдалося виявити території (Київська, Кіровоградська та Тернопільська області), що чутливіше реагують на кризові явища, ніж інші.

Аналогічним чином дане дослідження можна продовжити, оцінюючи регіони за показниками імпорتنих операцій.

Список літератури:

1. Зін'єв Е.А. Регіональна економіка: підручник. К.: Професіонал, 2007. 528 с.
2. Безруков Н.С., Колосова Е.В. Способы региональной кластеризации по параметрам человеческого капитала на основе самообучающихся нейронных сетей. *Управление в социально-экономических системах*. 2008. № 1(15). С. 96–102.
3. Вітряк Т.Б. Особливості кластерного моделювання регіональних ринків праці України. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2016. № 1. С. 60–65.
4. Войтович А. Кластеризація регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 4. Т. 1. С. 248–252.
5. Голубева Н.М. Оцінка виробничого потенціалу вугледобувних підприємств на основі кластерного аналізу. *Схід*. 2011. № 3(110). С. 14–17.
6. Ковальова Ю.М. Кластер як новий інструмент модернізації економіки. *Схід*. 2007. № 5(83). С. 28–34.
7. Наконечна Т.Ю. Кластеризація як каталізатор економічного розвитку регіонів та підвищення конкурентоспроможності країни. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_4/14.pdf.
8. Дзюбановська Н.В. Застосування кластерного аналізу для оцінки міжнародної торгівлі країн Європейського Союзу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2016. Вип. 3. С. 204–208.
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Дзюбановська Н.В. Підхід до компаративного аналізу міжнародної торгівлі Європейського Союзу. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 245–250.

Ревенко Д.С., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та маркетингу
*Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

ФОРМУВАННЯ СТОХАСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ДІАГНОСТИКИ І МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Ревенко Д.С. Формування стохастичного підходу до діагностики та моделювання стійкості соціально-економічних систем. У статті розглянуто питання формування методу діагностики і моделювання стійкості соціально-економічних систем на основі стохастичного підходу. Основним завданням стохастичного підходу до моделювання стійкості соціально-економічної системи є ідентифікація закономірностей та взаємозв'язків між чинниками зовнішнього середовища і станом соціально-економічної системи. Запропоновано процес стохастичного моделювання стійкості соціально-економічних систем, що складається з декількох етапів. На перших етапах проводиться збирання даних і встановлення зв'язків. Наступним етапом визначають типи зв'язків між подіями. На завершальних етапах використовуються кількісні методи дослідження причинно-наслідкових зв'язків. Визначено, що побудова причинно-наслідкових моделей є здебільшого необхідним попереднім етапом під час комплексного аналізу стійкості соціально-економічних систем за допомогою стохастичного моделювання.

Ключові слова: стійкість, стохастичний підхід, моделювання, чинники оточення, діагностика.

Ревенко Д.С. Формирование стохастического подхода к диагностике и моделированию устойчивости социально-экономических систем. В статье рассмотрены вопросы формирования метода диагностики и моделирования устойчивости социально-экономических систем на основе стохастического подхода. Основной задачей стохастического подхода к моделированию устойчивости социально-экономической системы является идентификация закономерностей и взаимосвязей между факторами внешней среды и состоянием социально-экономической системы. Предложен процесс стохастического моделирования устойчивости социально-экономических систем, который включает несколько этапов. На первых этапах проводится сбор данных и установление связей. Следующим этапом определяются типы связей между событиями. На конечных этапах используются количественные методы исследования причинно-следственных связей. Определено, что построение причинно-следственных моделей является во многих случаях необходимым предварительным этапом при комплексном анализе устойчивости социально-экономических систем с помощью стохастического моделирования.

Ключевые слова: устойчивость, стохастический подход, моделирование, факторы окружения, диагностика.

Revenko D.S. Formation of a stochastic approach to the diagnostics and modeling of the sustainability socio-economic systems. In the article reviewed the questions to formation the method of diagnostics and modeling the sustainability of socio-economic systems based on the stochastic approach. The main problem of the stochastic approach to modeling the sustainability of the socio-economic system is to identify the patterns and interconnections between the factors of the environment and the state of the socio-economic system. The stochastic modeling process of the stability of socio-economic systems that includes several stages is proposed. In the first stages, data are collected and links are established. The next step is to determine the types of relationships between events. In the final stages of research used quantitative methods for investigating cause-effect relationships. Determined that in many cases the construction of cause-and-effect models is a necessary preliminary stage in a comprehensive analysis of the sustainability of socio-economic systems by means of stochastic modeling.

Key words: stability, stochastic approach, modeling, environmental factors, diagnostics.

Постановка проблеми. Діагностика стійкості соціально-економічної системи з використанням класичного детермінованого моделювання дає змогу оцінити рівень стійкості системи, а саме її внутрішнього стану. Детерміноване моделювання не дає відповіді на питання щодо впливу чинників

зовнішнього середовища на систему. Цей підхід досить складний у використанні, на його основі не можуть бути одержані багатфакторні моделі стану соціально-економічної системи, тому за таких умов найбільш адекватним для моделювання є стохастичний підхід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні стохастичний підхід до моделювання дослідники все частіше використовують для діагностики функціонування соціально-економічних систем. Поряд із популярними методами кореляційного і регресійного аналізу розвиваються підходи, які ґрунтуються на факторному та імітаційному моделюванні, матричних моделях.

Найбільш поширеними методами побудови моделей оцінювання стійкості функціонування соціально-економічних систем різного рівня і масштабів є експертні методи моделювання. Серед науковців, які запропоновували і розвинули стохастичний підхід до моделювання стійкості соціально-економічних систем із використанням експертних методів, слід назвати В.М. Порохню, Г.М. Гнатієнко, В.Є. Снитюка, О.В. Броїло, Л.В. Фролова, Т.В. Корніцина, О.П. Овчиннікова, А.Ю. Беца, І.Й. Яремко, О.В. Глушко. Серед більш формалізованих підходів до моделювання стійкості соціально-економічних систем можна вказати застосування дискримінантного аналізу. Цей напрям досліджували такі автори, як Л.А. Федорова, М.Є. Ільїна та А.В. Матвійчук.

Г.Б. Клейнер провів фундаментальні дослідження у сфері моделювання поведінки соціально-економічних системи, зокрема розробив методологію моделювання стійкості соціально-економічних систем різного рівня на основі моделей і методів кореляційно-регресійного аналізу. Його послідовниками є В.П. Нечаєва і Н.К. Васильєва.

Діагностика і запобігання переходу соціально-економічної системи у нестійкий стан та оперативне реагування й управління цим станом залежать від можливостей розпізнавання та аналізу кризових явищ у функціонуванні системи, спроможності управлінського механізму оцінювати нестійкий стан системи і за короткий термін формувати управлінські впливи на вихід системи з негативного стану. Одним з інструментів діагностики і прогнозування стійкості соціально-економічних систем є використання стохастичного підходу в режимі реального часу для аналізу кризових станів системи і формування своєчасних заходів щодо виходу її з цих станів.

Постановка завдання. Мета дослідження – удосконалення інструментарію стохастичного підходу до діагностики і моделювання стійкості соціально-економічних систем. Питання, пов'язані з удосконаленням інструментарію стохастичного підходу, дадуть змогу ефективно використовувати поточні та прогнозовані дані про стан середовища і його вплив на стійкість соціально-економічної системи, а також забезпечити подальший розвиток системи за рахунок використання можливостей зовнішнього середовища.

Виклад основних результатів. Стохастичний підхід полягає у моделюванні взаємозв'язку чинників внутрішнього і зовнішнього середовища соціально-економічної системи на підставі узагальнення закономірностей варіювання кількісних показників

незалежних змінних та детермінант стійкості системи. Кількісні параметри взаємозв'язків устанавлюються через співставлення досліджуваних незалежних змінних із параметрами системи, які є утворювальними чинниками стійкості. Стохастичний зв'язок показує залежність між значеннями факторної ознаки і результуючої, причому одному значенню факторної ознаки може відповідати множина значень результуючої. Основною рисою стохастичного підходу є кількісний аналіз емпіричних даних про розвиток соціально-економічної системи.

Слід виділити основні класи завдань діагностики стійкості соціально-економічних систем, для яких використовується стохастичне моделювання:

- аналіз і діагностика зв'язків між показниками функціонування соціально-економічних систем, дослідження напрямів та інтенсивності зв'язків, формування аналітичної форми зв'язку між показниками;
- дослідження явищ і елементів соціально-економічних систем, їх класифікація та ранжування;
- виявлення, аналіз і моделювання найбільш узагальнюючих показників функціонування та розвитку соціально-економічних систем;
- діагностика загальних умов і закономірностей функціонування та розвитку соціально-економічних систем, їх зв'язок із зовнішнім середовищем.

Для вирішення названих завдань стохастичного моделювання найчастіше використовуються такі економіко-статистичні методи, як кореляційний, регресійний, дисперсійний і кластерний аналіз, методи причинно-наслідкового (каузального) моделювання, компонентний аналіз.

Ураховуючи обмеженість детермінованого підходу до моделювання стійкості соціально-економічної системи, можна говорити про доцільність розвитку стохастичного підходу. Розвиток методології стохастичного моделювання для діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем зумовлений низкою нерозв'язаних задач, передусім неможливістю оцінювання впливу зовнішніх збурень на стан стійкості системи і неможливістю одержання прогнозних оцінок щодо подальшої її поведінки, що пов'язане зі складністю процесів, які виникають у зовнішньому середовищі, та великою кількістю чинників його впливу.

Під час діагностики стійкості функціонування соціально-економічної системи і дослідження негативного впливу чинників зовнішнього середовища, які формують проблеми у стійкості функціонування і розвитку системи, виникає необхідність ідентифікації цих чинників і проблем. Ідентифікація проблем завжди пов'язана із завданнями визначення джерел, причин і параметрів впливу, а також із прогнозуванням розвитку впливу проблемної ситуації на функціонування соціально-економічної системи. Ідентифікація закономірностей та взаємозв'язків між чинниками зовнішнього середовища і станом соціально-економічної системи є основним завдан-

ням стохастичного підходу до моделювання стійкості соціально-економічної системи. Ідентифікація закономірностей та взаємозв'язків між зовнішнім середовищем і станом системи може бути реалізована через вивчення динаміки розвитку ситуації на підґрунті багатовимірного аналізу показників, а також інструментарію причинно-наслідкового аналізу. Причинно-наслідковий аналіз є частиною діагностичного аналізу і має здійснюватися на всіх його етапах. Причинно-наслідковий аналіз будується за допомогою схеми «факт – наслідок»: наслідок – симптом – чинник – причина – першопричина. Механізм причинно-наслідкового аналізу ґрунтується на таких методах моделювання: статистичного аналізу, алгоритмів із самонавчанням, пошуку зв'язків за шаблонами, правил індукції, подібності, причинно-наслідкових графів, логічних методів виключення.

Складність структури процесів у соціально-економічних системах, їх зв'язок і причини виникнення потребують удосконалення методів їх дослідження. На практиці частіше виникає потреба дослідження тих процесів у соціально-економічних системах, які несуть найбільший вплив на функціонування системи, і розглядаються тільки ті причинні зв'язки, під впливом яких ці процеси виникли. Низька ефективність сучасних методів щодо встановлення достовірних причинно-наслідкових зв'язків призводить до низької прогнозованості подій, які відбуваються в соціально-економічних системах, тобто існує об'єктивна невизначеність кількісних оцінок функціонування і розвитку соціально-економічних систем. Розвиток і застосування стохастичних моделей для діагностування залежностей чинників (причин) і станів (наслідків) поведінки соціально-економічних систем дадуть змогу встановити умови (сценарії) розвитку подій у них й ефективно управляти їхнім стійким станом.

Аналіз зовнішніх чинників та закономірностей їхнього впливу на функціонування та розвиток соціально-економічних систем є одним із першочергових завдань під час діагностики та управління їхньою стійкістю. У сучасних умовах вирішення цього завдання пов'язане з пошуком причинно-наслідкових зв'язків і вмінням аналізувати різноманіття взаємопов'язаних, інколи різноспрямованих чинників. Діагностика і встановлення причинно-наслідкових зв'язків у процесах функціонування і розвитку соціально-економічних систем належать до складних задач моделювання, особливо тоді, коли йдеться про формалізацію підходів до їх розв'язання. Формалізація задач моделювання причинно-наслідкових зв'язків у процесах соціально-економічних систем зводиться до оцінювання зміни вхідних параметрів системи під дією причинного впливу, який має кількісний чи якісний характер. Розв'язання цієї задачі особливо ускладнюється за врахування особливостей соціально-економічних процесів, яким властиві такі характеристики, як нелінійність, складність, нестійкість, високий динамізм, невизначеність, уні-

кальність та нестационарність. Причинно-наслідкова модель процесів функціонування соціально-економічної системи повинна складатися з набору змінних, які характеризують причинну дію (вхід), їх значень у часі та значення стану соціально-економічної системи (реакції) під впливом цих змін.

Спостереження за функціонуванням і розвитком соціально-економічної системи S можна представити у вигляді змінних f_1, f_2, \dots, f_k . Змінними будемо називати множину властивостей соціально-економічної системи, яка визначає поведінку системи і взаємодію з іншими системами, процесами або явищами. Змінні системи змінюються з плином часу і фіксуються у кожний момент часу t , тоді стан системи у цей момент часу визначається як $S(t)$. Тобто динаміку розвитку системи можна визначити послідовністю її станів у часі:

$$S(t_1) \rightarrow S(t_2) \rightarrow \dots \rightarrow S(t_n). \quad (1)$$

Соціально-економічна система S змінює свої змінні f_1, f_2, \dots, f_k під впливом різних факторів екзогенної та ендогенної природи. Вихідний фактор, який передуює наступним, називається антецедентним фактором. Усі фактори, що розміщені між антецедентним фактором і системою, називаються коваріантами, а умова між досліджуваними параметрами та коваріантами називається стохастичним зв'язком. Якщо на параметр системи впливають два і більше факторів, тоді він називається параметром-колайдером. Фактори екзогенної та ендогенної природи змінюються з плином часу t і фіксуються у вигляді подій e_1, e_2, \dots, e_z , що призводить до зміни стану системи у часі:

$$S(t_1) \xrightarrow{e_1} S(t_2) \xrightarrow{e_2} \dots \xrightarrow{e_z} S(t_n). \quad (2)$$

Крім того, у задачах із дослідження причинно-наслідкових зв'язків може бути діагностовано дві групи факторів:

- 1) спотворюючі фактори – такі фактори викривляють картину причинно-наслідкових зв'язків між факторами і змінними, оскільки можуть корелювати як з іншими факторами, так і з параметрами системи;
- 2) побічні фактори – фактори, які можуть бути знайдені за малих вибірок даних і кластерних вибірок, вони корелюють із параметрами системи, але не впливають на їх зміну.

Події, що мають значний вплив на стан системи і можуть бути проаналізовані, називаються фактом. Групи фактів, які зафіксовані й одночасно діють на соціально-економічну систему, називаються класами фактів. Кожний факт може бути описаний набором атрибутів, які описують факти у просторі (g) і часі (t), цей набір атрибутів відрізняє факти один від одного:

$$e_z = (t, g, d_1, d_2, \dots, d_x). \quad (3)$$

Під впливом множини факторів система змінює свій стан і переходить у новий якісний стан, що відображається на стійкості системи. Перехід від одного стану до іншого при зафіксованих фактах впливу факторів внутрішнього чи зовнішнього середовища можна представити як вираз:

$$S(t_1) \xrightarrow{e_1} S(t_2) \xrightarrow{e_2} S(t_3). \quad (4)$$

Тобто події e_1 і e_2 належать до множини відношення наслідків E , ці події пов'язані як $e_1 \rightarrow e_2$, де e_1 – можна назвати причиною, а e_2 – наслідком. Звідси випливає аксіома: всі факти між собою об'єднані причинно-наслідковими зв'язками.

Моделювання стійкості соціально-економічної системи і причинно-наслідковий аналіз впливу на неї чинників зовнішнього середовища є задачею ідентифікації динамічних характеристик складних об'єктів; як і в детермінованому підході, входними даними для моделювання є значення входного впливу (причини) – $e(t)$ у момент часу t і значення вихідної змінної (реакції системи) $S'(t)$, причому треба враховувати, що зміни можуть бути одночасними t або із запізненням (лагом) $t_{n+\Delta}$, тому тут виникають задачі прогнозування наслідків впливів на стан стійкості соціально-економічної системи вхідних впливів чинників зовнішнього середовища.

Для ідентифікації впливу чинників зовнішнього середовища на стан стійкості соціально-економічної системи на основі стохастичного підходу треба визначити залежність виду:

$$S'(t_n) = F(f(t_1), \dots, f(t_{n-m}), e_z(t_1), \dots, e_z(t_{n-m}), e_{z+w}(t_1), \dots, e_{z+w}(t_{n-m})), \quad (5)$$

де $z = 1, 2, \dots, w$ – досліджувана кількість подій (вхідних змінних);

$n = 1, 2, \dots, m$ – досліджувана кількість серій у динамічному ряді.

Приведена залежність є моделлю досліджуваного процесу і може вважатися адекватною, тоді як одержана функція достатньо близько до вибраного критерію апроксимує реакцію і стан системи та її стійкість.

Встановлення причинно-наслідкових зв'язків і залежностей між явищами і процесами в соціально-економічних системах і їх зовнішньому середовищі для розв'язання задач діагностики та управління стійкістю цих систем повинно ґрунтуватися на чіткій послідовності етапів. На першому етапі формуються дані про стан соціально-економічної системи, її зовнішнє середовище, збирається інформація. На підставі зібраної інформації, теоретичних знань і емпіричних даних будується концептуальна модель соціально-економічної системи. Концептуальна модель – це спрощене аналітичне представлення системи. Потім вибираються параметри, елементи функціонування системи, дається описання чинни-

ків зовнішнього оточення, виділяються з них головні фактори, вибираються обмеження для системи.

На другому етапі проводиться розкладання детермінованої моделі системи для визначення залежностей головних параметрів концептуальної моделі системи від чинників зовнішнього середовища. Оцінюються кількісні та якісні показники основних елементів системи. Розкладені детерміновані елементи моделі виступають як залежні, формалізуються зв'язки між параметрами системи з чинниками зовнішнього середовища, які є пояснюючими змінними для детермінант системи. Проводиться деталізація зв'язків між елементами (детермінантами) моделі і чинниками зовнішнього середовища, оцінюється їх інтенсивність. На цьому етапі моделювання використовується причинно-наслідковий розклад.

У соціально-економічних системах подією називають ситуацію, яка виникла в соціально-економічній системі під впливом комплексу умов і яка чинить вплив на стан процесів у системі та її поведінку у цілому. Комплекс умов, під дією яких відбулася подія, визначає її сутність і настання. Під явищем із позиції причинно-наслідкового аналізу слід розуміти подію, яка під впливом комплексу умов здатна повторюватися і має послідовність певних подій, станів і свій розвиток у часі та просторі.

Як уже зазначалося, функціонування соціально-економічної системи та її стан стійкості можна представити у вигляді комплексу взаємопов'язаних подій $e_t = \{e_1, e_2, \dots, e_z\}$ у момент часу t , причому кожна подія e_z відбувається за умови виконання комплексу подій-умов $\{P_1, P_2, \dots, P_n\}$, тоді подію e_z можна представити у вигляді такого розкладу [1, с. 97]:

$$e_z = \bigcap_{i=1}^n P_i. \quad (6)$$

У цьому виразі кон'юнкція означає повне виконання комплексу несуперечних подій-умов $\{P_1, P_2, \dots, P_n\}$. Слід зауважити, що моделювання настання події у соціально-економічній системі на основі умови кон'юнкції є найбільш ефективним інструментом, адже неповне або неточне будь-яке інше формулювання може призвести до хибних висновків про залежність явищ і процесів, що відбуваються у соціально-економічних системах.

Також кожній події-умові P_i відповідає свій набір комплексу подій $\{P_{i1}, P_{i2}, \dots, P_{in}\}$, яка відбувається тільки за виконання умови $P_i = \bigcap_{j=1}^{in} P_{ij}$, тоді подію e_z можна представити у вигляді розкладу:

$$e_z = \bigcap_{i=1}^n \bigcap_{j=1}^{in} P_{ij}. \quad (7)$$

Розклад (6) називається причинно-наслідковим розкладом першого рівня для події e_z , а (7) називається причинно-наслідковим розкладом другого рівня. Процедура причинно-наслідкового роз-

кладу можна продовжувати необмежено (поглиблювати), всі інші глибші розклади є передісторією для події e_z [1, с. 97].

Якщо за причинно-наслідкового розкладу першого рівня комплексу умов однієї події настає хоча б одна умова причинно-наслідкового розкладу першого рівня іншої події, тоді такі події називають залежними, а зв'язок між ними вважають стохастичним. Якщо за причинно-наслідковим розкладом будь-якого рівня комплексу умов однієї події настає хоча б одна умова причинно-наслідкового розкладу будь-якого рівня іншої події, тоді такі події називають слабко залежними, а зв'язок між ними вважають слабко стохастичним.

На третьому етапі моделювання стійкості соціально-економічної системи стохастичними методами формується цілісна математична модель системи і перевіряється її стійкість формалізованими методами. Стохастичне моделювання соціально-економічних систем передбачає одержання результуючої оцінки у вигляді багатофакторної каузальної моделі, елементами якої є досліджувані фактори. Одержана модель дає змогу кількісно оцінити, яка частина зміни результуючого показника, що описує стан функціонування соціально-економічної системи, зумовлена зміною факторів, від яких він залежить.

Після відбору показників проводиться статистична обробка одержаних даних, яка охоплює стандартизацію показників (індексацію), елімінування тренду і виключення сезонних коливань з використанням фільтрів. Після цього проводиться вивчення системного зв'язку між показниками для встановлення каузальних зв'язків. Для проведення цієї процедури використовується кроскореляційна функція з вибраним часовим лагом. Показники з найбільшими коефіцієнтами кореляції перевіряються на щільність кореляційного зв'язку, це пов'язано з тим, що

коефіцієнт кореляції розраховується для обмеженого числа значень показників і може бути підданий випадковим коливанням або містити похибку.

Наступним етапом є відбір показників із найбільшим значенням коефіцієнту кореляції з відповідним лагом за умови його значущості. Після цього для ключових факторів функціонування соціально-економічної системи будуються регресійні моделі відповідно до причинно-наслідкового розкладу з метою отримання аналітичного рівняння впливу всіх виділених чинників зовнішнього середовища на стійкість функціонування системи. Аналітичне рівняння дає змогу розширити можливості для діагностики стійкості системи і розв'язати основну задачу обмеженості детермінованого підходу, а саме дослідити не тільки внутрішній стан стійкості соціально-економічної системи, а й ступінь та інтенсивність впливу екзогенних чинників зовнішнього середовища на стійкість системи. На підставі багатофакторної моделі також можна проводити аналіз меж стійкості в умовах впливу екзогенних чинників на стан системи і потенціал її стійкості.

На п'ятому етапі завершальним кроком є оцінювання одержаного результату моделювання. Як критерій перевірки моделі на адекватність є перевірка змістовності одержаних оцінок на основі розробленої моделі, їх відповідність реальним умовам функціонування системи.

Висновки. Причинно-наслідкове моделювання не пов'язане з використанням громіздких специфічних методів моделювання, тому до нього може мати доступ широке коло спеціалістів, які працюють у галузі математичного моделювання соціально-економічних систем. Також причинно-наслідкове моделювання дає змогу вирішити важливе завдання інтеграції знань, сформувати результати, доступні для розуміння широкому колу спеціалістів.

Список літератури:

1. Дронь В.С. Встановлення взаємозв'язку між соціально-економічними величинами. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2012. № 22. С. 96–100.
2. Ревенко Д.С. Модели и методы оценивания устойчивости производственно-экономических систем. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2015. № 1(8). Т. 1. С. 43–48.
3. Ревенко Д.С. Концепція моделювання діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 18. С. 194–197.
4. Сергєєва Л.Н., Ревенко Д.С. Управління стійкістю соціально-економічних систем. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2016. Т. 21. Вип. 7–1(49). С. 181–186.

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 6 (18) 2018

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Ігор Стратій*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 32,32
Підписано до друку: 25.12.2018 р. Замов. № 0219/41. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.