

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 20

Частина 1

Херсон
2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Рекомендовано до друку та поширенням через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 4 від 31.10.2016 р.**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія KB № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Газуда Л.М., Анткевич І.П., Сегеда В.В. КРЕДИТНИЙ КАПІТАЛ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
Вітренко А.О. СУПЕРЕЧЛИВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА	12

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бунік Ю.О. ПРИЧИНИ ТА СУТНІСТЬ КРИЗОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЕОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	17
Галенко С.М. АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ СУЧАСНОГО МЕГАПОЛІСУ.....	21
Дорофєєва Х.М. ТРАНСПОРТ ЯК КАТАЛІЗАТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА ТА ЕКОНОМІКИ.....	24
Налбандян Н.А. ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ ТОРГІВЛІ БАЗИСОМ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ СИРОВИННИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ	27
Полівода К.І. АНАЛІЗ ФЕНОМЕНА МІЖНАРОДНОГО МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	30

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Багорка М.О. ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ АГРАРНИМ ВИРОБНИЦТВОМ.....	34
Воробйова М.О. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	39
Гуштан Т.В. МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	43
Золотих І.Б. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА УМОВИ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	46
Красілич І.О. МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	49

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Білик О.А. ЗЕЛЕНЕ БУДІВНИЦТВО: КОНЦЕПЦІЯ, ПРИЧИНИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	53
Біловол Р.І., Калюжна І.В. АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ДО ВИКЛИКІВ СЕРЕДОВИЩА.....	58
Гладкий О.В., Мірзодаєва Т.В., Складов О.О. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	62

Горіна Г.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЯКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	68
Демиденко Л.М. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	72
Дорошук А.А., Назарова В.В. РАЙТСАЙЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ И ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	76
Думанська І.Ю. КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК АНТАГОНІЗМ КОНТРАФАКТУ.....	79
Завертаний Д.В. ХЛІБОПЕКАРСЬКА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	83
Золенко А.С., Бабарицький О.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	87
Іванов М.В. ОСОБЛИВОСТІ ДЕФОРМАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ.....	91
Квач Я.П., Варічева Р.В., Сороківська О.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО РОЛІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	96
Крилов Д.В. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	100
Лемішовський В.І. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ, ДІАГНОСТИКИ І МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	103
Леонова Ю.О. КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК КЛЮЧОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	108
Леонтьєва І.О. КАДРОВА ЛОГІСТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВОДНОТРАНСПОРТНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	111
Литвиненко А.О. ОБГРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	115
Ліштаба Л.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ЛІДЕРСЬКИХ КОМПЕТЕНЦІЙ МЕНЕДЖЕРІВ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	119
Максимюк Г.М. АДАПТАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ: АНАЛІЗ ПОГЛЯДІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ЗАКОРДОННИХ НАУКОВЦІВ.....	122
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Гуренко А.В. ПЕРЕДУМОВИ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ.....	126
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Довга Л.В. ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНЕ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ЕКОЛОГІЧНУ БЕЗПЕКУ В УКРАЇНІ.....	130



Іщенко О.А. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ ПРОГРАМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	134
--	------------

СЕКЦІЯ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гупало О.Г., Жук О.Б. ПІДВИЩЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ВІКУ: КЛЮЧОВА ВИМОГА МВФ ЧИ СУТТЄВА НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ?	139
---	------------

Мартинова Л.Б. АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ТА НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ	143
---	------------

Писаревська Г.І. ВИКОРИСТАННЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	148
---	------------

СЕКЦІЯ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Васюк М.В. ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТОКИ ПІД ЧАС ОРГАНІЗАЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ТА ЇХ АНАЛІЗ	154
---	------------

Годованець О.В. МИТНИЙ КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ	159
---	------------

Дубина М.В., Бондаренко Д.В. ФУНКЦІЇ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	163
---	------------

СЕКЦІЯ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О.В. СУЧАСНЕ УСВІДОМЛЕННЯ МЕТОДУ В СИСТЕМІ КОНТРОЛЮ	168
--	------------

Григоренко О.С. КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ	172
---	------------

Заросило А.П. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ В ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	176
---	------------

Колесніченко А.С. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ПІДГРУНТЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	180
---	------------

Кононова О.С., Шпатакова О.Л. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА: ЗМІСТ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ	187
--	------------

СЕКЦІЯ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ

ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Гальчинський Л.Ю., Свиденко А.В. СИСТЕМА КОРОТКОСТРОКОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ЦІН НА НАФТОПРОДУКТИ	191
---	------------

Курков М.С. СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ЇХ УПРОВАДЖЕННЯ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ОПЕРАТИВНИХ ВИРОБНИЧИХ ПЛАНІВ	194
--	------------

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Gazuda L.M., Antkevych I.P., Segeda V.V.

CREDIT CAPITAL AND ITS IMPACT ON COMPETITIVENESS
OF ENTERPRISE 9

Vitrenko A.A.

CONTRADICTORY TRENDS OF SERVICE SECTOR DEVELOPMENT
IN POSTINDUSTRIAL SOCIETY CONDITIONS..... 12

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bunyk Y.O.

CAUSES AND NATURE OF CRISIS MIGRATION UNDER GEO-ECONOMIC INSTABILITY.....17

Galenko S.M.

ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC ESSENCE OF MODERN METROPOLIS..... 21

Dorofieieva K.M.

TRANSPORTATION AS A CATALYST FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF SOCIETY AND THE ECONOMY..... 24

Nalbandian N.A.

FUNDAMENTALS OF BASIS TRADING ON INTERNATIONAL MARKETS
OF AGRICULTURAL COMMODITIES..... 27

Polivoda K.I.

ANALYSIS OF THE PHENOMENON OF INTERNATIONAL
INTERREGIONAL COOPERATION..... 30

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bagorka M.A.

RATIONALE FOR FORMATION OF MARKETING STRATEGY GREENING
IN MANAGEMENT AGRICULTURAL PRODUCTION.....34

Vorobiova M.O.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE: PRESENT SITUATION
AND PERSPECTIVE OF DEVELOPMENT..... 39

Hushtan T.V.

ROLE OF STRATEGIC PLANNING IN THE FORMATION
OF EFFECTIVE POLICY OF THE ENTERPRISE..... 43

Zolotych I.B.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS
OF THE KNOWLEDGE ECONOMY AND TERMS OF OPERATION..... 46

Krasilych I.O.

THE MECHANISMS OF DEVELOPMENT EXPORT-IMPORT
ACTIVITIES ENGINEERING ENTERPRISES..... 49

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bilyk O.A.

GREEN BUILDING: CONCEPT, REASONS AND DEVELOPMENT TRENDS.....53

Bilovol R.I., Kalyuzhnaya, I.V.

ADAPTATION OF ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM
TO ENVIRONMENTAL CHANGES..... 58

Gladkey A.V., Mirzodaieva T.V., Sklyarov O.O.

THE PROBLEMS OF PROSPECT DEVELOPMENT OF SMALL
AND MEDIUM ENTERPRISES IN KHERSON REGION 62

Gorina A.A.

FEATURES OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM
OF TOURISM INDUSTRY ENTERPRISES..... 68



Demydenko L.M. THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC DIRECTIONS OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	72
Doroshuk H.A., Nazarova V.V. RIGHTSIZING AS TOOL OF CHANGE MANAGEMENT AND ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT	76
Dumanska I.Y. COMMERCIALIZATION OF INNOVATIVE NATIONAL ENTERPRISES AS THE ANTAGONISM OF COUNTERFEITING.....	79
Zavertany D.V. BAKERY INDUSTRY OF UKRAINE: FEATURES OF MODERN STATE REGULATION.....	83
Zolenko A.S., Babarytskyi O.V. FEATURES OF PROJECT MANAGEMENT FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	87
Ivanov M.V. FEATURES DEFORMATION OF THE OPERATING COSTS ON THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF KHMELNYTSKY REGION.....	91
Kvach Y.P., Varicheva R.V, Sorokivska O.A. RESEARCH OF ECONOMIC ESSENCE OF SMALL BUSINESS AND ITS ROLE IN PROMOTING NATIONAL ECONOMIC SECURITY.....	96
Krylov D.V. MODERN REALITIES OF INVESTMENT DEVELOPMENT IN THE INDUSTRY OF UKRAINE.....	100
Lemishovskij B.I. INSTRUMENTARIUM OF FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSIS, DIAGNOSTICS AND MONITORING IN THE SYSTEM OF CONTROLLING OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE	103
Leonova Y.O. COMPETITIVE INTELLIGENCE AS A KEY TOOL FOR ENTERPRISE COMPETITIVENESS.....	108
Leontieva I.O. HUMAN RESOURCES LOGISTICS MANAGEMENT IN THE GENERAL SYSTEM OF WATER-TRANSPORT COMPANY MANAGEMENT.....	111
Lytvynenko A.O. GROUNDING OF THE CONTROLLING MECHANISM IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISE POTENTIAL DEVELOPMENT.....	115
Lishtaba L.V. FEATURES OF FORMATION OF THE KEY LEADERSHIP COMPETENCIES IN MANAGERS OF THE HEALTH CARE SECTOR.....	119
Maksymiuk H.M. ONBOARDING EMPLOYEES: ANALYSIS OF DOMESTIC AND FOREIGN SCIENTISTS` APPROACHES.....	122

SECTION 5

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Gurenko A.V. PRECONDITIONS AND DEVELOPMENT STAGES OF REGIONAL INFRASTRUCTURE MARKET.....	126
---	-----

SECTION 6

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Dovha L.V. THE INFLUENCE OF BUDGETARY DECENTRALIZATION ON THE REGIONAL USING OF NATURAL RESOURCE AND UKRAINIAN ECOLOGICAL SAFETY	130
Ichshenko O.A. THEORETICAL FOUNDATIONS AND ENVIRONMENTAL ECONOMIC RELATIONS IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROGRAM.....	134

SECTION 7 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Hupalo O.H., Zhuk O.B.

RETIREMENT AGE RAISING: A KEY IMF REQUIREMENT
OR A SUBSTANTIAL NECESSITY OF PENSION SYSTEM REFORMING IN UKRAINE?.....139

Martynova L.B.

ANALYSIS OF FACTORS AND DIRECTIONS OF INCREASE
OF HUMAN POTENTIAL IN UKRAINE.....143

Pysarevska H.I.

THE USING OF TIME-MANAGEMENT FOR INCREASE THE EFFICIENCY
OF PERSONNEL MANAGEMENT.....148

SECTION 8 MONEY, FINANCES AND CREDIT

Vasiuk M.V.

INFORMATION FLOWS, AT THE ORGANIZATION OF FUNCTIONING
OF SYSTEM OF FINANCIAL MONITORING AND ANALYSIS.....154

Godovanets A.V.

CUSTOMS CONTROL: THE NATURE AND ECONOMIC CONTENT.....159

Dubyna M.V., Bondarenko D.V.

FUNCTIONS OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET163

SECTION 9 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Artyuh O.V.

MODERN AWARENESS OF THE METHOD IN THE CONTROL SYSTEM.....168

Hryhorenko O.S.

THE MAIN INDICATORS ACCOUNTING PROVIDING
OF ENTERPRISE'S MANAGEMENT BASED ON THE THEORY OF CONSTRAINS.....172

Zarosylo A.P.

MANAGEMENT ACCOUNTING ANALYSIS METHODS APPLICATION IN BUDGETARY
INSTITUTIONS ACTIVITY.....176

Koliesnichenko A.S.

THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL INSTRUMENTS ACCOUNTING POLICIES
AS A BASIS FOR ENTERPRISE MANAGEMENT DECISION-MAKING180

Kononova O.E., Shpatakova O.L.

THE TAX SYSTEM: CONTENT, OBJECTIVES AND TASKS.....187

SECTION 10 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Galchinsky L.J., Svidenko A.V.

SHORT-TERM FORECASTING SYSTEM OF RETAIL GASOLINE PRICES.....191

Kurkov M.S.

MODERN INFORMATION SYSTEMS AND THEIR INTEGRATION
FOR CREATING OPERATIONAL PRODUCTION PLANS.....194

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК: 330.1

Газуда Л.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

Анткевич І.П.
*студент
Ужгородського національного університету*

Сегеда В.В.
*студент
Ужгородського національного університету*

КРЕДИТНИЙ КАПІТАЛ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено процеси взаємозв'язку розвитку кредитного капіталу та конкурентоспроможності підприємств України. Висвітлено особливості економічних механізмів управління конкурентоспроможністю підприємств. Вивчено вплив певних важелів, зокрема кредитування, на конкурентоспроможність підприємств. Досліджено стан маркетингового забезпечення їх конкурентоспроможності. Визначено напрями вдосконалення кредитного механізму у підприємницькій діяльності. Встановлено напрями державного регулювання та підтримки конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: кредитний капітал, розподіл доходів, конкуренція, конкурентоспроможність підприємств.

Газуда Л.М., Анткевич І.П., Сегеда В.В. КРЕДИТНЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы процессы взаимосвязи развития кредитного капитала и конкурентоспособности предприятий Украины. Освещены особенности экономических механизмов управления конкурентоспособностью предприятий. Изучено влияние определенных рычагов, в частности кредитование, на конкурентоспособность предприятий. Исследовано состояние маркетингового обеспечения их конкурентоспособности. Определены направления совершенствования кредитного механизма в предпринимательской деятельности. Установлено направление государственного регулирования и поддержки конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: кредитный капитал, распределение доходов, конкуренция, конкурентоспособность предприятий.

Gazuda L.M., Antkevych I.P., Segeda V.V. CREDIT CAPITAL AND ITS IMPACT ON COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

The article deals with the relationship development process credit capital and competitiveness of enterprises in Ukraine. The peculiarities of economic management mechanisms competitiveness of enterprises. The influence of certain instruments, including loans on the competitiveness of enterprises. The state of marketing to ensure their competitiveness. Directions improve credit facility in business. Established areas of state regulation and support of enterprise competitiveness.

Keywords: credit assets, income distribution, competition, competitiveness of enterprises.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічного розвитку України у зв'язку зі спадом виробництва необхідно звернути увагу на виявлення проблем та аналіз стану кредитування суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки рівень розвитку бізнесу значною мірою залежить від можливості одержання підприємствами кредиту.

Докорінні зміни в характері та напрямках розвитку людської цивілізації супроводжуються чисельними проблемами культурного та економічного розвитку. Основним вектором руху інноваційного суспільства початку ХХІ ст. є пошуки новизни, креативних способів реагування на виклики глобалізованого світу. У результаті з'являються специфічні форми соціокультурного опанування дійсності. Нині суспільний розвиток можна уявити як сукупність трьох груп чинників: матеріально-культурних, духовно-культурних та соціально-культурних. Матеріальні та духовні параметри виступають елементами цілісного процесу, у центрі якого стоїть людина [10, с. 39].

Підвищення ефективності бізнесу неможливе

тільки в рамках власних ресурсів підприємств. Для розширення фінансових можливостей підприємства необхідно залучення додаткових позикових коштів із метою збільшення вкладень у власний бізнес і одержання більшого прибутку.

Проблема забезпечення підприємства фінансовими ресурсами як довгострокового, так і короткострокового характеру є актуальною для здійснення процесу розширеного відтворення. Ефективність і гнучкість управління формуванням позикового капіталу сприяють створенню оптимальної фінансової структури капіталу підприємства.

Таким чином, актуальність дослідження зумовлена необхідністю подальшого всебічного наукового аналізу управління формуванням кредитного капіталу підприємства, що безпосередньо впливає на фінансовий результат діяльності підприємства, що, по-перше, дасть змогу обрати й обґрунтувати найбільш раціональну стратегію залучення позикових коштів, а по-друге, визначити можливі шляхи й необхідні заходи щодо залучення капіталу в реальну сферу виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні існує значна кількість публікацій відомих учених, в яких досліджено проблеми кредитування суб'єктів підприємницької діяльності, а саме Т. Говорушко, О. Гудзь, В. Лагутіна, А. Поддерогіна [11, с. 20]. Однак аналіз цих джерел показує, що більшість наукових праць, пов'язаних із кредитуванням підприємств, потребують системного підходу до вирішення питань щодо вдосконалення кредитного забезпечення в умовах виходу з фінансово-економічної кризи [8, с. 15].

У вітчизняній і зарубіжній літературі неодноразово досліджувалися питання використання математичних моделей та методів для визначення оптимальної структури капіталу підприємства та визначення оптимальної величини кредиту. Однак існують проблеми, пов'язані з оптимізацією кредитної політики підприємства, які опрацьовано недостатньо.

Дослідження проблеми конкурентоспроможності постійно проводилось у розвинутих країнах. Теоретичним надбанням є наукові праці економістів різних часів: А. Сміта, Д. Рікардо, Г. Азоева, І. Ансоффа, С. Брю, Дж. Кейнса, К. Макконнелла, А. Маршалла, Дж. Мілля, А. Пезенті, М. Портера, Дж. Робінсона, А. Томпсона, М. Трейсі, Р. Фатхутдінова, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера, Д. Юданова та ін. [1].

Україна перебуває на етапі становлення ринкової економіки, і вивчення проблеми конкурентоспроможності теж перебуває у початковому стані. Перші результати дослідження зазначеної проблематики оприлюднені у працях вітчизняних економістів В. Андрійчука, В. Вітвіцького, П. Гайдучького, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, О. Могильного, О. Онищенко, Б. Пасхавера, М. Пугачова, П. Саблука, С. Тивончука, О. Шпичака, В. Юрчишина та ін.

Мета статті полягає у дослідженні сутності конкурентоспроможності потенціалу підприємства, основних складників і шляхів його підвищення в сучасних ринкових умовах; визначенні впливу кредитного капіталу на конкурентоспроможність підприємств.

Об'єктом дослідження обрано процес впливу кредитного капіталу на діяльність підприємств.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні положення, методи, методичне забезпечення процесу утворення кредитного капіталу підприємств з урахуванням взаємозв'язку й узгодженості його кредитоспроможності.

Методологічну основу дослідження становлять теоретичні положення сучасної економічної теорії та теорії управління, розробки зарубіжних і вітчизняних учених щодо впливу кредитного капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні перед підприємствами, як уже було зазначено вище, гостро стоїть проблема формування стійких конкурентних переваг на основі найбільш повного взаємоузгодження можливостей підприємств із внутрішнім потенціалом та невикористаними резервами для максимальної ефективності роботи підприємств на конкурентному ринку [7, с. 43].

Дослідження конкурентоспроможності потенціалу є одним із напрямів маркетингових досліджень і передбачає аналіз й оцінювання окремих сторін діяльності конкурентів, а також стан конкурентного середовища підприємства. Для повного розуміння цієї економічної категорії доцільно розглянути різні підходи до визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства. В основу формування економічної категорії конкурентоспроможність потенціалу підприємства покладено концептуальні положення теорії конкуренції та теорії потенціалу підприємства [6, с. 56].

Феномен симбіозу теоретичних і методичних засад двох теорій має бути представлений економічним інструментарієм, який містить поняття конкуренції, конкурентів, конкурентоспроможності, ємності ринку, конкурентних переваг, ринкової ніші тощо. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства не є внутрішньою природною якістю системи його взаємопов'язаних ресурсів і може бути оцінена тільки за наявності конкурентів.

Виходячи із цих міркувань, Д.Є. Салавеліс робить висновок, що конкурентоспроможність потенціалу підприємства як економічна категорія дає порівняльну характеристику та відображає рівень переваги результативних показників оцінки стану системи його ресурсів і можливостей щодо аналогічних показників конкурентів на ринку, а також урахує взаємодію всіх складових елементів потенціалу підприємства, реально оцінює його позиції на ринку, ринкову частку, можливості щодо просування продукції, ефективність її збуту [2, с. 23]. Тобто автор визначає цю економічну категорію через те, що вона характеризує, яке інформаційне навантаження несе для підприємства, але такий підхід, на нашу думку, є вузьким і не до кінця передає її сутність. Л.Р. Кравчук та І.В. Пшебишевська розглядають конкурентоспроможність потенціалу підприємства з позицій історико-системного підходу і визначають її як об'єкт управління [3, с. 45].

Кожне підприємство, яке виходить на ринок із власною продукцією, намагається досягти переваги над іншими підприємствами. Можливості підприємства у досягненні такої переваги визначаються поняттям «конкурентоспроможність». Конкурентність в самому широкому розумінні означає суперництво на будь-якому рівні між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), які зацікавлені в досягненні однієї й тієї ж мети – переваги над своїми суперниками. В економічній літературі конкурентні переваги часто ототожнюються з можливостями розпоряджатися наявними ресурсами, тобто із конкурентоспроможністю.

Зокрема, Р.А. Фатхутдінов пропонує визначити сутність конкурентної переваги на основі поняття «цінність». При цьому під цінністю ним розуміється щось особливе, то, чим система володіє, прагне зберегти або мати в майбутньому. Вчений уводить поняття конкурентної переваги, під якою пропонує розуміти «яку-небудь ексклюзивну цінність, якою володіє система і яка дає їй перевагу перед конкурентами» [4]. При цьому науковець вважає, що конкурентні переваги втілюються у товарах, що випускаються системою і реалізуються на ринках. Конкурентні переваги можуть мати різноманітні форми залежно від специфіки галузі, товару, ринку. Під час визначення конкурентних переваг важливо орієнтуватися на запити споживачів та переконатися в тому, що ці переваги сприймаються ними як такі. Висока роль капіталу в економічному розвитку підприємства і забезпеченні задоволення інтересів держави, власників і персоналу визначає його як головний об'єкт фінансового управління підприємством, а забезпечення ефективного його використання належить до найбільш відповідальних завдань фінансового менеджменту.

Капітал підприємства характеризується не тільки своєю багатоаспектною сутністю, але й багатоманітністю образів, в яких він виступає. Під загальним поняттям «капітал підприємства» розуміють різноманітні його види, які характеризуються нині декількома десятками термінів. Усе це потребує необхідної систематизації термінів, що використовуються.

Така систематизація здійснена за найбільш важливими класифікаційними ознаками. Рівень ефективності господарської діяльності підприємства визначається цілеспрямованим формуванням його капіталу. Основною метою формування капіталу підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних активів та оптимізація його структури з позицій забезпечення умов ефективного його використання [5, с. 10].

З урахуванням цієї мети процес формування капіталу підприємства базується на основі таких принципів:

1. Урахування перспектив розвитку господарської діяльності підприємства, процес формування обсягу і структури капіталу підпорядкований завданням забезпечення його господарської діяльності не тільки на початковій стадії функціонування підприємства, але й на перспективу. Значення перспективності формування капіталу підприємства досягається шляхом включення всіх рахунків, пов'язаних з його формуванням, у бізнес-план проекту створення нового підприємства.

2. Забезпечення відповідності обсягу залученого капіталу до обсягу формуючих активів підприємства. Загальна потреба в капіталі підприємства базується на його потребі в оборотних і необоротних активах.

Висновки. Використання підприємством сучасних форм кредитування (овердрафту, факторингу, вексельних кредитів), залучення оптимальних обсягів, позичених коштів сприяє зміцненню його економічної безпеки та підвищенню ефективності діяльності.

Залучення підприємством кредитних ресурсів за допомогою такого інструменту, як облігації, має стати не панацеєю чи єдиним способом їхнього залучення,

а лише додатковим щодо кредитування методом, оскільки має на меті зменшити ризик неотримання у повному чи достатньому обсязі грошових ресурсів, необхідних йому для розвитку своєї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства / М.Д. Білик // *Фінанси України*. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
2. Горілей О.С. Облігації – інструмент залучення позикових коштів підприємств / О.С. Горілей // *Фінанси України*. – 2001. – № 11. – С. 30–33.
3. Кот Л. Перспективи розвитку окремих напрямків кредитування в Україні / Л. Кот // *Фінанси України*. – 2003. – № 2. – С. 71–78.
4. Колесова І.В. Використання факторингу в управлінні фінансовими корпораціями / І.В. Колесова // *Фінанси України*. – 2003. – № 3. – С. 135–143.
5. Олексієнко С.М. Особливості кредитування за поточними рахунками / С.М. Олексієнко // *Фінанси України*. – 2004. – № 7. – С. 116–122.
6. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л.Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга. – 2014. – С. 54.
7. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : [монографія] / За заг. ред. проф. А.Е. Воронковой. – Х : ІНЖЕК, 2012. – 448 с.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 2013. – С. 495.
9. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учеб. пособ.] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2013. – С. 32.
10. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів / Р.П. Гончарук // *Вісник ЖДТУ*. – 2012. – № 1(59). – С. 48–51.
11. Курищук В.В. Короткострокове кредитування зовнішньоекономічної діяльності підприємств українськими банками / В.В. Курищук // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2008. – № 12. – С. 143–148.

УДК 330.12

Вітренко А.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СУПЕРЕЧЛИВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

Статтю присвячено дослідженню суперечностей розвитку сфери послуг в умовах постіндустріалізму. Визначено основні суперечності функціонування і розвитку сфери послуг із позиції з'ясування генезису, форм прояву і способів їх вирішення. З'ясовано, що дані суперечності мають своїми протилежними сторонами соціально-економічний розвиток та економічне зростання. Вони зумовлені ігноруванням або недостатньо повним урахуванням особливостей стратегічної трансформації економіки з індустріальної до сервісної.

Ключові слова: суперечність, послуга, сервісна економіка, промислове виробництво, нетрудові доходи.

Витренко А.А. ПРОТЕВОРЕЧИВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

Статья посвящена исследованию противоречий развития сферы услуг в условиях постиндустриализма. Определены основные противоречия функционирования и развития сферы услуг с позиции выяснения генезиса, форм проявления и способов их решения. Выяснено, что данные противоречия имеют своими противоположными сторонами социально-экономическое развитие и экономический рост. Они обусловлены игнорированием или недостаточно полным учетом особенностей стратегической трансформации экономики из индустриальной к сервисной.

Ключевые слова: противоречие, услуга, сервисная экономика, промышленное производство, нетрудовые доходы.

Vitrenko A.A. CONTRADICTIONARY TRENDS OF SERVICE SECTOR DEVELOPMENT IN POSTINDUSTRIAL SOCIETY CONDITIONS

The article investigates the contradictions of service sector development in terms of post-industrialism. The basic contradictions were identified in functioning and development of services from the perspective of their genesis, forms and solutions. It was found that these contradictions have their opposing sides of socio-economic development and economic growth. They are caused by neglect or gaps in full features view of economy strategic transformation from an industrial to a service type.

Keywords: contradiction, service, service economy, industrial production, unearned income.

Постановка проблеми. Виникнення сервісної економіки у світі характеризувалося процесами зростання рівня зайнятості у сфері послуг та збільшенням її внеску до ВВП індустріально розвинутих країн світу. Активізації цих процесів сприяли зростання продуктивності праці в галузях матеріального виробництва, зміни в структурі потреб населення і суб'єктів господарювання, новітні явища у формах організації суспільного виробництва, пов'язані з широким використанням інформаційно-комунікаційних технологій, посиленням мережевого характеру економіки. Внаслідок становлення інформаційного суспільства найбільш зростаючими секторами глобальної економіки стають високотехнологічні галузі, що базуються на знаннях та відповідних змінах безпосередньо у самій сфері послуг. Ця економічна трансформація супроводжувалася активними економічними дослідженнями, метою яких було пояснення та прогнозування процесів розвитку економічної системи та на основі такого аналізу розробка нових теорій економічного зростання. Спільним для переважної більшості розроблених теорій було визнання значного впливу сервісної економіки на темпи та якість розвитку як окремих національних економік, так і світової економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні погляди автора статті в дослідженні визначеної актуальної проблеми економічної теорії ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних учених-економістів у сфері дослідження постіндустріальних змін та сфери послуг, серед яких: В. Базилевич, П. Єщенко, В. Сізоненко, А. Чухно, П. Друкер, Дж. Зісман, К. Гронрус та ін.

Мета статті полягає у розгляді та визначенні основних суперечностей, які супроводжують розвиток сфери послуг в умовах постіндустріального суспільства, а також шляхів та механізмів подолання цих суперечностей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як і будь-яка інша теорія чи гіпотеза, теорія сервісної економіки піддавалася критиці з боку вчених-економістів різних наукових шкіл. Основою для такої критики стали твердження про те, що сервісна економіка є настільки фундаментально іншою, що вона не може бути зрозуміла та пояснена на основі наявних економічних ідей чи концепцій та пропозиції щодо необхідності розробки нових положень економічної науки, які б могли пояснити нові господарські реалії. Крім того, вважалося, що ідея про неминучий рух постіндустріального суспільства через сервісну економіку до економіки знань є небезпечним та хибним уявленням, адже всі зміни, що відбулися в економічній системі, є «статистичними артефактами» [8] або «статистичною ілюзією» [10, с. 40–43]. А саме значення категорії «економіка знань» уважалося викривленим та не тотожним тому, яке ввів до наукового обігу в 1968 р. П. Друкер.

Як негативний результат стратегічної трансформації економіки з індустріальної до сервісної критики теорії сервісної економіки вказували втрату конкурентної переваги на міжнародному рівні провідними розвинутими країнами Заходу порівняно з новими азійськими економіками, особливо з економікою Китаю. Основною причиною конкурентної слабкості західних економік економісти-критики виділяють постійне зростання економічного інтересу з боку суспільства та окремих економічно активних індивідів до двох нових структурних елементів економічної

системи, виникнення та зростання яких пов'язували з сервісною активністю: державного управління та фінансової індустрії. А найбільш хвилюючим, на їхню думку, було те, що розвиток та розширення цих видів економічної діяльності людини підтримувалися та пропагувалися майже всіма провідними сучасними економічними теоріями. Все це призводило до ситуації, коли сфера державного управління збільшувала показники темпів економічного зростання, включаючи до вимірювання ВВП країни власний внесок, як щось особливо цінне та вигідне для суспільства.

Більш того, за підтримки сучасних фінансових теорій ця галузь економіки схильна до зростання та збільшення власного внеску до ВВП країни за рахунок інших галузей народного господарства, роблячи фінансові послуги, передусім послуги з кредитування, загальнодоступними. У результаті приватні особи та підприємства захоплені невгамовним бажанням до інвестування, яке, своєю чергою, стає основою передумовою економічного зростання. У тих же самих теоріях даються рекомендації світовим національним банкам про необхідність полегшення доступу комерційним банкам до кредитних ресурсів, тим самим прискорюються темпи зміни фаз сучасних економічних циклів.

Особливим аргументом критиків теорії сервісної економіки є історичний економічний аналіз. Історична ретроспектива свідчить, що трансформація економічної системи та перехід суспільства до третинного сектору економіки є серйозними випробуваннями не лише для економічних та соціальних правил існування та функціонування людського суспільства, але й вносить незрозумілість до економічної теорії багатства нації. Приклади Іспанської імперії в XV ст., Данії в XVII ст., Великобританії у XVII ст., Японії та Китаю в XX та XXI ст. свідчать про значну роль міжнародної торгівлі та накопичення позитивного торговельного балансу у формуванні добробуту будь-якої нації. В економічній науці такий шлях досягнення конкурентної переваги у світовій економіці вже настільки добре досліджений починаючи з робіт А. Сміта, що ці знання можна вважати загальнодоступними. Отже, відхилення від цієї теорії багатства нації може вважатися грубою інтелектуальною помилкою сучасної теорії сервісної економіки.

Наступним аргументом критиків учення про послуги є проблеми в розвитку провідних країн світу після початку переходу до сервісної економіки. Зокрема, твердження про тенденцію втрати США позиції наддержави на початку 1970-х років, що співпало в часі із зародженням економіки послуг. Основними причинами цієї тенденції, вказаними в роботі Дж. Зісмана [16, с. 173–194], є зменшення продуктивних навичок робочої сили, відмова від розміщення переробної промисловості та важкої промисловості в середині країни, зменшення питомої ваги автоматизованого виробництва в структурі національної економіки. Великобританія після 1973 р. значно знизила обсяги промислового виробництва, що призвело до виникнення масового безробіття серед економічно активного населення країни. Рівень безробіття був настільки значним, що ця проблема вирішувалася урядом Великобританії до початку XXI ст. [9, с. 187–190]. Інші американські вчені стверджували, що для християнської культури США взагалі властиве тяжіння до послуг, а не до матеріального виробництва [12, с. 777–783]. Б. Моретон розглядав парадигму сервісної економіки як перехід та відмову від «фордизму» і трансформації капіталізму відповідно до засад християнської філософії.

Подальші наукові дослідження стверджували, що зміна парадигми економічної науки відбулася не під впливом необхідності утримання та підвищення конкурентоздатності національної економіки, а під тиском інтересів провідних гравців глобалізованої економіки. Матеріальною основою такого твердження були процеси, що мали місце в 1980–1990-х роках: перенесення значних виробничих потужностей із розвинутих країн Заходу до офшорних країн та зростання значення фінансових послуг в економіці. Із цього часу Чикагська школа економічної теорії та «неокласики» починають переконувати керівників світових держав про корисність та об'єктивність тих економічних теорій, які обслуговують вищевказані економічні інтереси, відаючи пріоритет запозиченням перед заощадженням та короткостроковій вигоді і спекуляціям перед досягненням довгострокової стабільності. Такий розвиток подій стає можливим, за оцінками дослідників, лише завдяки теоретичній втомі та розчаруванню в континентальній європейській економічній думці, що призвело до збільшення наукового розриву між провідними економічними гіпотезами та їх критичним аналізом [6].

Прихильники таких критичних поглядів на сферу послуг зокрема та сервісну економіку в цілому описують свою гіпотезу як матеріалістичну економічну теорію. Аналізуючи критичні погляди, ми маємо їх урахувати в нашому аналізі для дослідження суперечностей функціонування сфери послуг та сервісної економіки, які дійсно мають місце в сучасній економічній системі.

Оцінка наукових підходів представників фінансової теорії, ретроспективного економічного аналізу, теорії конкурентоспроможності, Чикагської школи та неокласиків дає змогу обґрунтувати доцільність аналізу суперечностей функціонування і розвитку сфери послуг із позиції з'ясування генезису, форм прояву і способів їх вирішення. Ці суперечності мають своїми протилежними сторонами соціально-економічний розвиток та економічне зростання, зумовлені ігноруванням або недостатньо повним урахуванням особливостей стратегічної трансформації економіки із індустріальної до сервісної.

На нашу думку, до таких суперечностей можна віднести:

- 1) зростання обсягів отриманих нетрудових доходів (особливо у сфері фінансових послуг);
- 2) падіння уваги до сфери промислового виробництва;
- 3) невизнання факту тісного взаємозв'язку послуг та промислового виробництва;
- 4) «ілюзію» надмірного економічного та соціального розвитку;
- 5) суперечності між сталим розвитком та економічним зростанням;
- 6) перевагу короткострокових цілей над довгостроковими.

Розглянемо їх детальніше.

1. Зростання обсягів отриманих нетрудових доходів (особливо у сфері фінансових послуг).

Припущення про те, що експорт результатів людської праці є основним фактором створення суспільного добробуту, вперше серйозно було поставлене під сумнів після Другої світової війни. До цього часу протягом декількох століть ці наукові погляди вважалися провідною парадигмою економічної науки, адже вчені впродовж тривалого історичного періоду бачили виникнення та занепад багатьох могутніх торговельних держав. Позитивне сальдо торговельного балансу також виступало в ролі основного рецепту

для досягнення високого рівня конкурентоздатності на міжнародній арені протягом усієї сучасної історії розвитку людської цивілізації. У сучасній Європі така формула досягнення успіху спрацювала для Швеції та Німеччини, в Азії – для Китаю, Сінгапуру та Південної Кореї. Ці країни також постраждали менше за інших під час останньої фінансової кризи початку 2000-х років, наслідки якої ми відчуваємо й донині. Ці країни побудували свою економіку в розрахунок на міцний виробничий сектор та позитивне експортне сальдо. Німецька економіка, наприклад, нині є розвинутішою та досягає кращих показників динаміки розвитку, ніж економіка Франції, незважаючи навіть на той факт, що в останній функціонує більша кількість мультинаціональних підприємств. Найбільші французькі мультинаціональні підприємства функціонують у галузях сфери послуг, страхуванні, банківських послугах, послугах рітейлу та паливній індустрії. Найбільші німецькі компанії – машинобудування та електроніка. Зіштовхнувшись із такими фактами та ґрунтуючись на значному масиві статистичних даних, які їх можуть підтвердити, група економістів-неокласиків провела специфічне економічне дослідження для країн Європи, Японії, Китаю та Сінгапуру. У результаті було визначено протиріччя розвитку сфери послуг та вказано на помилкове гіпертрофоване твердження щодо її значення для сучасної економіки [5]. Для того щоб розібратися в таких суперечностях сервісної економіки, нам необхідно звернутися до робіт економістів – класиків XIX ст. У ті часи під сервісною економікою розуміли все те, що економісти називали «економікою безкоштовних обідів», або непродуктивною економікою. Дохід, який виникав у результаті простого кругообігу грошей, жорстко критикувався з боку класиків політичної економії А. Сміта [14, с. 780–793] та Дж.С. Мілля [11]. У роботах класиків також не підтримувалися економічні погляди, характерні для сучасних економічних теорій, щодо обґрунтування необхідності фінансових спекуляцій або доходу, який був результатом нетрудової діяльності: ренти, дивідентного доходу, орендної платні, доходу від спекуляцій із нерухомістю. Зауважимо, що більшість доходів у сучасних розвинутих економіках мають своїм джерелом саме такі операції. У роботах класиків нетрудові доходи розглядалися як додана вартість, результат швидкого зростання кількості населення, вартість, яка була створена іншими. Таким чином, вони визнавалися нечесними, навіть «паразитичними» формами доходів, та вказувалося на необхідність їхнього жорсткого податкового контролю.

Додатковою проблемою нетрудових доходів стає те, що вони мають за наслідок економічну пасивність господарюючих одиниць. Суб'єкти економічних взаємовідносин, які їх отримують, можуть не брати активної участі в реальному економічному житті нації, можуть не працювати для задоволення власних економічних потреб. Окрім того, такі види доходу не є об'єктом інтенсивної конкурентної боротьби та призводять до економічного розмежування, соціальної нерівності та зростання відчуття економічної та соціальної несправедливості. Наприклад, А. Сміт указував на нетрудові доходи як можливу причину революції в суспільстві, а деякі дослідження у сфері міжнародних відносин підтверджують його думку. На напруженість у соціальній сфері, яка існувала в економіці США та була спричинена зростанням рівня нетрудових доходів, указували Т. Веблен та Г. Джордж [13, с. 419–431]. Згодом проблема зростання нетрудових доходів утратила свою актуаль-

ність на фоні проблеми постійного зростання державного боргу, але в сучасній економіці вона знову постала з особливою гостротою в період економічної кризи. Прикладом можуть стати протести у штаті Вісконсін у 2011 р., де наймані працівники скаржилися на несправедливість збільшення економічного тягара за рахунок зростання фінансових зобов'язань, та економічний рух «Захопи Уолл Стріт».

2. Падіння уваги до сфери промислового виробництва.

Процеси розвитку сервісної економіки засвідчують, що ті регіони та країни, які вважають послуги пріоритетом розвитку економічного та суспільного секторів, приділяють менше економічної уваги процесам, що відбуваються у сфері промислового виробництва, змінюють систему економічних стимулів суспільного розвитку, реорганізують систему освіти відповідно до потреб сервісної економіки. У результаті таких трансформаційних змін підприємства сфери промислового виробництва стикаються з проблемою втрати конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках, отримують додаткові стимули до реорганізації виробничих процесів, необхідності фізичного перенесення виробництва до регіонів, в яких наявні трудові ресурси з відповідними навичками та досвідом, зростанням витрат на оплату праці для професійних робітників. Розвинуті країни Заходу вже стикнулися з такою ситуацією та, розуміючи всю небезпеку втрати виробничого потенціалу, розпочали процеси реформування системи освіти на користь математики, природничих наук, інженерної освіти, розвитку спеціальностей та спеціалізацій, які характерні для індустріальної економіки. Особливо активно ці процеси проходять у тих країнах, які несподівано для себе відчули активізацію конкурентної боротьби з новими економіками Азії.

3. Невизнання факту тісного взаємозв'язку послуг та промислового виробництва.

Зростання питомої ваги сфери послуг у ВВП країни та сервізація економіки наголошують на перевагах послуг перед промисловим виробництвом, але ефективний виробник послуг дуже часто водночас є й ефективним виробником матеріальних товарів, і навпаки. Передумовами розвитку та існування такої ситуації в сучасному світі є той факт, що виробництво будь-якого матеріального товару включає в себе безліч компонентів послуг. Окрім того, більшість найманих працівників у сфері послуг виявляються тісно пов'язаними з виробничим циклом промислового матеріального виробництва. Особливістю послуги як товару може виступати й легкість її відтворення в іншій економічній ситуації чи іншому місці розташування, а це, своєю чергою призводить до необхідності тісного взаємозв'язку матеріального та нематеріального виробництва, оскільки такі консолідовані підприємства потенційно можуть краще себе захистити у разі інтенсивної конкурентної боротьби.

4. «Ілюзія» надмірного економічного та соціального розвитку.

Як свідчать дослідження економістів та соціологів, у розвинутих економіках, що вже трансформувалися в сервісні, панує думка щодо вищого ступеню розвитку інтелектуального та економічного потенціалу як передумови їх концентрації на виробництві послуг. Матеріальне виробництво, своєю чергою, переноситься до менш розвинутих територій. Насправді, ми маємо звернути свою увагу на факт, що значна маса послуг не вимагає від їх виробничого персоналу високого рівня освіти. На нашу думку, така помилковість судження пов'язана з висно-

вками вчених про те, що робота в галузі створення знання або та, яка вимагає значного обсягу знань, асоціюється із сервісною активністю. Ми вважаємо, що П. Друкер у своїй відомій роботі про «економіку знань» не протиставляв її промислового виробництва та розцінював її як таку, що відрізняється як від виробництва, так і від послуг. Працівник, який зайнятий у сфері виробництва знань, розглядався як зовсім інший порівняно з тим, який зайнятий у сфері з переважно ручною працею. «Знання стають основним фактором виробництва в просунутій та розвиненій економіці... Економісти все ще розцінюють індустрію знань як послуги» [7, с. 261]. Крім того, автор розрізняв знання та науку: «Наука – це книжка з великою кількістю інформації та даних. Вона стає знаннями лише тоді, коли з її допомогою можна щось зробити» [7, с. 269]. Таким чином, для «економіки знань» є важливим лише те, можна чи ні використати інформацію, у ній не розрізняються виробництво та послуги, вона абстрагована від таких категорій. А це означає, що перевага виробництва послуг не завжди ґрунтується на вищому рівні інтелектуального розвитку індивіда чи суспільства в цілому.

5. Суперечності між сталим розвитком та економічним зростанням.

У сучасній економічній літературі багато вчених використовують розвиток сфери послуг як аргумент для «сталого розвитку» економіки, але забувають про економічне зростання, яке не є тотожним йому. Крім того, ігнорується той факт, що сталий розвиток переважно забезпечується новими та більш ефективними товарами. Наприклад, проблема зменшення викидів окису вуглецю в повітря може бути вирішена шляхом зростання вартості пального для автомобілів чи створенням нових електромобілів, але таким чином ми не знімаємо проблему необхідності переміщення індивідів чи товарів із точки А до точки Б. Сталий розвиток є потужним аргументом розвитку економіки за своєю природою, але він не завжди призводить до економічного зростання [15, с. 1310–1319]. Замість цього дослідження проблематики сталого розвитку може призвести до того, що гіпертрофується розуміння проблеми екологічної безпеки та необхідності піклування про оточуюче середовище, тим самим стверджується, що все «зелене» корисне для розвитку економіки. А це не завжди так, особливо у короткостроковому періоді. Сучасна економічна система витрачає дуже багато природних ресурсів на душу населення, як наслідок, ми маємо постійно скорочувати їх споживання, а шлях до цього лежить через заміщення старих виробничих потужностей та товарів новими. З іншого боку, зростання обсягів надання послуг, наприклад суспільних, може бути ефективним із точки зору екології та повністю неефективним із точки зору економіки, оскільки надання суспільних послуг фінансується за рахунок податків, обсяг надходження до державного бюджету яких має зростати одночасно із розширенням номенклатури суспільних послуг та, як наслідок, зростанням обсягів сервісної економіки. Тим самим зростає податкове навантаження на промислові підприємства.

Крім усього вищевказаного, сервісна економіка більше інших вписується до оголошеного світовими лідерами шляху розвитку людського суспільства, орієнтованого на збереження оточуючого середовища. У суспільстві панує думка про переваги послуг як таких, що завдають менше шкоди навколишньому середовищу та ведуть суспільство до розвитку «зеленої» економіки. Сервісна економіка стає символом розвиненості суспільства, символом наукової

революції, що супроводжує трансформацію характеру праці з ручної до інтелектуальної. Вона асоціюється з деіндустріалізацією, деколонізацією та всіма іншими перевагами та благами сучасної демократії. Наступним кроком є визначення матеріального промислового виробництва як такого, що не ґрунтується на знаннях та характерного для країн третього світу. Воно асоціюється з усіма протилежними негативними механізмами, тенденціями та процесами, поглядами, які формують негативне ставлення суспільства, та нехтуванням процесами промислового виробництва. Таку тенденцію підтримують і вчені-економісти, які не критикують процеси формування та функціонування сервісної економіки, проводять свої дослідження згідно із сучасними модними тенденціями розвитку політичних, соціальних та економічних процесів.

6. Перевага короткострокових цілей над довгостроковими.

Тendenції розвитку світової економіки засвідчують, що більшість видів сервісної активності схильні до реплікації та копіювання, як наслідок, економіка, що заснована на послугах, є більш уразливою та менш захищеною від конкурентної активності та боротьби. Наприклад, економіки країн, які засновані на наданні туристичних послуг, мають менше конкурентних переваг у довгостроковій перспективі, дохід від туристичної діяльності формується швидко та легко, він призводить до прагнення зупинити технологічний прогрес усередині країни. Але, з іншого боку, людині властиве прагнення до урізноманітнення та диференціації відпочинку, а покращення світової транспортної інфраструктури, зокрема розробка та будівництво нових літаків, дає змогу туристам частіше змінювати місця відпочинку, тим самим призводячи до економічних утрат та недоотриманого прибутку економік, що орієнтовані на туризм. За своєю сутністю туристичний потенціал є цінним суспільним надбанням та значним джерелом можливого національного доходу, але надмірна залежність від нього стає економічною загрозою, як ми могли бачити на прикладах економік Греції та Іспанії.

Закінчуючи дослідження суперечностей сервісної економіки, ми маємо сказати, що сфера послуг, безперечно, є продуктивною, але в сучасній економіці зароджується тенденція до занадто сильного її розвитку. Зміна акцентів із матеріального виробництва на нематеріальні послуги пов'язана зі зміною запитів споживачів у міру просування суспільства до економіки знань. Остання приносить зміни в структурі потреб не тільки з боку виробництва, але й з боку споживання, коли задовольняються потреби в самореалізації, творчому зростанні особистості та інші потреби вищого рівня. Це зумовлює зміну та дії мотиваційних механізмів, посилення ролі нематеріальних стимулів до праці.

У цих умовах головне протиріччя економічного розвитку між обмеженістю ресурсів і необмеженістю потреб набуває нових особливостей: необмеженість знань дає можливість виявлення нових шляхів використання інших ресурсів, що розширює можливості задоволення потреб, знімає гостроту їх задоволення. Відповідно, відбуватимуться зміни в характері конкуренції, нового сенсу будуть набувати партнерство і співробітництво, взаємодоповнення змін інноваційного спрямування.

Але сучасна структура сервісної економіки, співвідношення між різними видами нематеріальних послуг свідчать про існування так званих «нав'язаних послуг», передусім послуг фінансового сектору еко-

номіки. Особливо яскраво негативні результати домінування фінансових послуг у загальній структурі сервісної економіки знайшло свій прояв в умовах сучасної фінансово-економічної кризи. Намагання пояснити природу глобальної фінансово-економічної кризи за допомогою відомих традиційних теорій, а саме теорій, що зосереджені на особливостях циклічності економічного розвитку (М. Кондрат'єв, Дж. Кітчин), безпосередньо грошово-кредитного обігу (Ф. Хайек, Й. Шумпетер), стимулювання попиту («пастка ліквідності» Дж. Кейнса), взаємодії руху національного доходу, споживання і заощадження (Р. Харрод, Дж. Хікс) та новітніх теорій (теорія системних циклів нагромадження капіталу Дж. Аррігі, Ф. Броделя) [4, с. 9], дають можливість вітчизняним ученим зробити слушний висновок про те, що зростання і нагромадження значного обсягу капіталу, який можливо прибутково реінвестувати по звичайних каналах, фінансовий капіталізм готовий домінувати над усіма видами економічної діяльності ділового світу, стимулюючи фінансову експансію [1]. Остання може відбуватися всупереч розвитку економіки, що базується на знаннях: припиняється інвестування в людський капітал і розвиток людської особистості, знижуються соціальні стандарти. Все це деформує функціонування сфери послуг та сервісної економіки.

Висновки. Враховуючи визначені нами суперечності, можна вважати, що світова економіка може досягти тієї точки розвитку, коли послуги можуть перетворитися на «економічних паразитів», зробити економіку вразливою для зовнішніх впливів та, найгірше, що ми могли бачити на прикладі сфери фінансових послуг, призвести до кризових явищ та саморуйнації не лише в економіці, а й у соціальній сфері життя людини. Та цього може й не статися, якщо вчені-економісти будуть більш критично ставитися до власних досліджень економічного життя суспільства. Замість того щоб приховувати недоліки, ідеї та гіпотези щодо суперечностей розвитку сервісної економіки мають стати частинами позитивних досліджень напрямів та тенденцій розвитку економіки та суспільства в цілому. Особливо для тих наукових шкіл економічного мейнстріму, погляди яких ніколи не критикувалися та не ставилися під сумнів. Історичний розвиток світової економіки засвідчує про

необхідність приділення додаткової уваги сфері промислового виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айвазов А. периодическая система мирового капиталистического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.warendpeace.ru/ru/exclusive/view/6601>.
2. Базилевич В.Д. Интеллектуальна власність : [підручник] / В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2014. – 671 с.
3. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Метафизика экономики / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин ; 2-е изд., испр. и доп. – К. : Знання, 2010. – 925 с.
4. Ещенко П.С., Арсеев А.Г. Первый глобальный финансово-экономический кризис: причины, последствия и уроки для Украины / П.С. Ещенко, А.Г. Арсеев // Теоретичні та прикладні питання економіки ; за заг. ред. проф. Ю.І. Єханурова, А.В. Шерди. – К. : Київський університет, 2012. – Вип. 27. – С. 9.
5. Bhagwati, J. (2010), "The manufacturing fallacy", Project Syndicate, 27 August, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.project-syndicate.org/commentary/bhagwati3/English.
6. Boltanski, L. and Chiapello, E. (2006), *The New Spirit of Capitalism*, Verso, New York, NY.
7. Drucker, P. (1968), *The Age of Discontinuity*, Harper & Row, New York, NY, P. 269.
8. Jansson, J.O. (2010), "Goods and service consumption in the affluent welfare state – issues for the future", in Ekström, K.M. and Glans, K. (Eds), *Beyond the Consumption Bubble*, Routledge, New York, NY.
9. Kaldor, N. (1986), "Limits of growth", *Oxford Economic Papers – New Series*, Vol. 38. – № 2. – P. 187–198.
10. Kaske, K. (1991) *The service economy – a dangerous fiction* *Siemens Review*. – Vol. 58. – № 5. – P. 40–43.
11. Mill, J.S. (1895), "The unearned increment", *Fabian Tract № 30*, *Fabian Municipal Program № 1* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://webbs.library.lse.ac.uk/50/1/FabianTracts30.pdf>.
12. Moreton, B. (2007), "The soul of the service economy: Wal-Mart and the making of Christian free enterprise, 1929-1994", *Enterprise & Society*. – Vol. 8. – № 4. – P. 777–783.
13. Niman, N.B. (2008), "Henry George and the development of Thorstein Veblen's theory of capital", *Journal of the History of Economic Thought*. – Vol. 32. – № 3. – P. 419–431.
14. Smith, A. (2008), "The perils of unearned income", *Journal of Politics*. – Vol. 70. – № 3. – P. 780–793.
15. Stahel, W.R. (1997), "The service economy: 'wealth without resource consumption'?", *Philosophical Transactions of the Royal Society of London Series A-Mathematical Physical and Engineering Sciences*. – Vol. 355. – № 1728. – P. 1309–1319.
16. Zysman, J. (2009), "The services transformation and network policy: the new logic of value creation", *Review of Policy Research*. – Vol. 26. – № 1–2. – P. 173–94.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.727.2

Бунік Ю.О.
аспірантка*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ПРИЧИНИ ТА СУТНІСТЬ КРИЗОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЕОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті розглянуто сутність та основні рушійні сили сучасної кризової міграції в умовах геоekonomічної нестабільності. Сконструйовано авторське визначення поняття «міжнародна кризова міграція» за трьохкомпонентною структурою на основі підходів до визначення категорій «міжнародна трудова міграція» та «вимушена міграція». Розкрито сутність поняття «кризовий мігрант».

Ключові слова: міжнародна міграція, міжнародна кризова міграція, вимушена міграція, кризовий мігрант, геоekonomічна нестабільність.

Бунік Ю.А. ПРИЧИНЫ И СУЩНОСТЬ КРИЗИСНОЙ МИГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены сущность и основные движущие силы современной кризисной миграции в условиях геоэкономической нестабильности. Сконструировано авторское определение понятия «международная кризисная миграция» по трехкомпонентной структуре на основе подходов к определению категорий «международная трудовая миграция» и «вынужденная миграция». Раскрыта сущность понятия «кризисный мигрант».

Ключевые слова: международная миграция, международная кризисная миграция, вынужденная миграция, кризисный мигрант, геоэкономическая нестабильность.

Bunyk Y.O. CAUSES AND NATURE OF CRISIS MIGRATION UNDER GEO-ECONOMIC INSTABILITY

The article reveals the essence and core drivers of the modern crisis migration under geo-economic instability. We designed author's definition of the concept of "international migration crisis" in the ternary structure-based approaches to identifying the categories of "international labor migration" and "forced migration." The paper also reveals the essence of the concept of "a crisis worker."

Keywords: international migration, international migration crisis, forced migration, migrant crisis, geo-economic instability.

Постановка проблеми. Сучасні геополітичні та геоekonomічні процеси значно активізували міжнародну трудову міграцію та створили передумови до інтенсифікації проявів кризової міграції та збільшення потоків мігрантів в останнє десятиліття, що відіграє важливу роль в економічному розвитку більшості країн світу та впливає на стан рівноваги економічних систем різних груп країн за рівнем розвитку. Європейська міграційна криза 2015 р. – найбільша міграційна криза в Європі з часів Другої світової війни. Значний потік мігрантів створює серйозне фінансове навантаження на країни ЄС: у 2015 р. на вирішення проблем міграції Єврокомісія виділила 2,4 млрд. євро, і, вочевидь, ці витрати будуть зростати. Для облаштування мігрантів також виділяються кошти урядами окремих країн [5]. З огляду на масштаби міжнародних міграційних потоків та їх збільшення в умовах кризових явищ різного характеру, виникає нове недосліджене явище кризової міграції, що потребує теоретичного обґрунтування, конструювання нової категорії в економічній науці, конкретизації та подальшого дослідження причин появи кризової міграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні у вітчизняній науковій літературі з проблем демографії, економіки, соціології та державного управління трудовій міграції приділяють більше уваги, ніж іншим видам міграційного руху населення. Слід відзначити праці таких учених, як: О. Малиновська, І. Майданнік, Е. Лібанова, О. Позняк, Н. Тиндик, Б. Юськів, С. Чехович, В. Базилевич, А. Гайдучкий, А. Старостіна та ін.

Серед зарубіжних учених найвизначніші дослідницькі роботи належать таким науковцям, як: Г. Беккер, Л. Був'є, Д.М. Кейнс, Ж.-Б. Кольбер, Т. Ман, Т. Мальтус, П. Самуельсон, Дж. Саймон, А. Сміт, Б. Томас, М. Фрідман. Однак сучасні економічні виклики та кризові явища у світі зумовлюють необхідність дослідження нових категорій у сфері міжнародної міграції.

Мета статті полягає у виявленні проявів кризової міграції в умовах загострення геоekonomічних протистоянь під впливом геополітичних змін та визначенні сутності категорії «міжнародна кризова міграція».

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна кризова міграція є новим поняттям у міжнародних економічних відносинах, що випливає із загострення геоekonomічної ситуації і є складовою частиною міжнародної міграції населення. Варто зазначити, що під геоekonomікою ми розуміємо нову геополітику з позицій економічної влади держави, що забезпечує досягнення зовнішньополітичних цілей, світової або регіональної могутності економічним шляхом.

Сучасний феномен кризової міграції доцільно розглядати з трьох позицій:

- із позиції переміщення населення (зміни місця проживання), яке знаходиться під прямим впливом або безпосередньо під загрозою гуманітарної кризи, тобто люди змушені мігрувати тимчасово або назавжди через події, на які не можна вплинути;
- із позиції прогресування випереджаюча міграція охоплює тих, хто очікує загрозу життю, фізичну небезпеку здоров'ю та/або засобів до існування. Цестосується як окремих індивідів, так і цілих груп осіб та громад;

• із позиції необхідності переміщення тих, хто може постраждати від гуманітарної кризи, але не може самостійно мігрувати через фізичні, фінансові, матеріально-технічні, здоров'я та/або з інших причин.

Виникає необхідність визначення сутності статусу поняття «кризовий мігрант». Кризовий мігрант – описовий термін для всіх тих, хто переїжджає, у тому числі тих, хто вимагає переселення в контексті гуманітарних криз. Концепція відображає нескінченну історичну реальність і значення руху як найважливішого реагування на кризові ситуації [16].

Пропонуємо виокремити три типи кризових мігрантів: особи, що шукають притулку – претенденти на отримання статусу- біженця, тобто громадяни інших держав або особи без громадянства, які, будучи вимушеними переселитися з місця свого постійного проживання, подали прохання про отримання статусу біженця в країні імміграції, але ще не отримали його; особи, що мають тимчасовий статус біженця – громадяни інших держав або особи без громадянства, яким державні органи країни імміграції надали тимчасовий захист і права на певний період, ідентичні правам біженців, та власне біженці – громадяни інших держав або особи без громадянства, які змушені були мігрувати з причин, досить вагомих для державних органів країни в'їзду, щоб надати їм необхідний захист і право проживання та працевлаштування на необмежений термін, що й передбачає статус біженця.

Згідно з Міжнародною організацією міграції (МОМ), кризова (або вимушена) міграція – це переміщення індивідів або груп, в якому існує елемент примусу, у тому числі загрози для життя і засобів до існування, незалежно від того, чи з природних або техногенних причин (наприклад, переміщення біженців і внутрішньо переміщених осіб, а також осіб, переміщених у результаті природних або екологічних катастроф, хімічні або ядерні катастрофи, голод або проекти в галузі розвитку) [14]. Це означає, що у таких випадках мігрант все ж має право мінімального вибору, наприклад періоду чи напрямку міграції. До кризової міграції можна віднести переселення частини населення з АР Крим після його анексії, а також зі Східної України у зв'язку з проведенням антитерористичної операції. Біженці опинились у достатньо складній ситуації, однак мали право самостійно визначити область, в яку б хотіли переїхати.

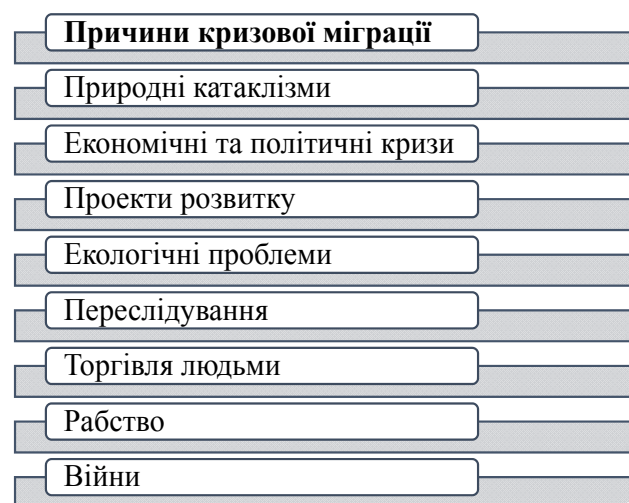


Рис. 1. Причини кризової міграції

Джерело: складено автором

Однак у сучасних умовах гео економічної нестабільності ми розглядаємо поняття кризової міграції ширше, а саме доцільно розширити та розкрити причини такого виду міграції.

Причини кризової міграції є відображенням сучасних проявів гео економічної нестабільності у світі. Найчастіше природні катаклізми, такі як повені, землетруси, цунамі, слугують причиною переміщення населення на тимчасовій або постійній основі. Кризова міграція трансформується у стратегію виживання.

Гео економіку можна розуміти як взаємозв'язок між економічною політикою і зміною державної влади та геополітики, інакше кажучи – геополітичні наслідки економічного феномена, або економічні наслідки геополітичних трендів та державної влади. Обидва поняття становлять предмет гео економіки. Геополітична ситуація та міжнародна міграція населення тісно взаємопов'язані.

Економічні та політичні кризи є важливим стимулом до зміни місця проживання. У цьому випадку ми маємо справу не з біженцями, а з кваліфікованою робочою силою, яка внаслідок загострення економічної або політичної ситуації змушена емігрувати в пошуках кращої якості життя. Проекти економічного розвитку прямо та опосередковано впливають на міграцію населення. Проект розвитку, наприклад побудова дамби Три ущелини в Китаї, призвів у 2008 р. до переселення 1,24 млн. жителів в інші райони через затоплення водосховищем. Екологічні проблеми та техногенні катастрофи часто призводять до втрати грошей, будинків і робочих місць. У середині XIX ст. Ірландія пережила голод, якого ніколи не було в історії країни. Політичні, соціальні, етнічні та релігійні переслідування також є причиною кризової міграції в сучасній економічній системі, хоч і не в таких масштабах, як раніше. Мігранти, переміщені шляхом обману або примусу з метою їх експлуатації, підпадають під категорію торгівлею людьми. Війна/громадянська війна, політичні та релігійні конфлікти є мотивом для перетинання національних кордонів. Ці іммігранти можуть уважатися біженцями або особами, які шукають притулку в приймаючих країнах (рис. 1).

Сучасними тенденціями, що спричиняють вимушену міграцію, є збільшення нерівномірності розподілу доходу та багатства, збільшення міжнародної мобільності та поляризація суспільства [17].

Розглянемо різні підходи авторів до визначення сутності категорії «міжнародна трудова міграція».

К.Т. Кривенко визначає міжнародну трудову міграцію як форму міжнародних економічних відносин, яка полягає в переливанні трудових ресурсів з одних країн в інші і виражає процес перерозподілу трудових ресурсів між ланками світового господарства [8].

Згідно з Міжнародною організацією з міграції, міжнародна трудова міграція – переміщення людей, які залишають свою країну походження або країну постійного проживання, щоб поселитися постійно або тимчасово в іншій країні, що має на меті працевлаштування [12].

Е.М. Лібанова стверджує, що міжнародна трудова міграція – переміщення у просторі, що здійснюється індивідами з метою підвищення рівня життя на основі більш вигідного використання власної робочої сили без зміни постійного місця проживання [10].

Для ЮНЕСКО міжнародна трудова міграція – перетин кордону політичної або адміністративної одиниці протягом певного мінімального періоду часу. Вона включає в себе переміщення біженців, переміщених осіб, викорочувані людей, а також економічних мігрантів [15].

У Проекті Положення про міграційну службу України сказано, що міжнародна трудова міграція – переміщення особи, пов'язане з перетинанням державного кордону для виконання робіт, надання послуг на платній основі чи провадження будь-якого виду підприємницької діяльності, не забороненого законодавством держави працевлаштування, яка має на це відповідний дозвіл державного органу [1].

В.Д. Базилевич дає таке визначення: «Міжнародна трудова міграція – переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу з метою пошуку роботи, нових сфер застосування своїх здібностей, кращих умов життя» [3].

В.В. Білоцерківець визначає категорію «міжнародна трудова міграція» як переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці на термін більше року, зумовлене характером розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, дією економічних законів [2].

Таким чином, усі вищеперелічені визначення категорії «міжнародна трудова міграція» містять у собі основні компоненти, суть та зміст явища, однак результат явища мають лише визначення таких учених, як А.П. Киреев, Е.М. Лібанова та В.Д. Базилевич, а отже, є найбільш повними та підходять для подальшого аналізу.

Далі розглянемо різні підходи авторів до визначення сутності категорії «вимушена міграція».

Фонд народонаселення ООН визначає вимушену міграцію як загальний термін, що описує міграційний рух, в якому існує елемент примусу, у тому числі загрози для життя і засобів до існування, що виникають із природних або техногенних причин, таких як рух біженців і внутрішньо переміщених осіб, а також осіб, переміщених через політичну нестабільність, конфлікти, природні або екологічні катастрофи, хімічні або ядерні катастрофи, голод, або проекти розвитку [13].

С.П. Кузик стверджує, що вимушена міграція – постійна або тимчасова зміна місця проживання

людей із причин, що не залежать від них, як правило, всупереч їхньому бажанню (стихийне лихо, екологічні катастрофи, промислові аварії, військові дії, порушення прав і свобод громадян) [9].

Т.В. Жванія дає таке визначення вимушеної міграції: «Зміна місця постійного проживання через військові, політичні події, переслідування на ґрунті релігії або етнічної приналежності, здійснене по відношенню до них або членів їх родин насильства» [6].

Згідно з Міжнародною асоціацією з вивчення примусової міграції, вимушена міграція – це загальний термін, який належить до руху біженців і внутрішньо переміщених осіб (осіб, переміщених у результаті конфліктів), а також осіб, переміщених у результаті стихійних лих або екологічних, хімічних або ядерних лих, голоду або проектів в області розвитку [18].

Далі був здійснений аналіз усіх виявлених точок зору та узагальнено їх з позиції того, наскільки повно вони відображають три елементи категорії: суть явища, його зміст та результат.

Виявилось, що основні підходи до визначення міжнародної трудової міграції зводяться до єдності у визначенні суті поняття, а саме превалює поняття переміщення. Суть визначення поняття вимушеної міграції населення переважно зводиться до двох елементів категорії: загальний термін та зміна місця проживання. Аналіз показує, що суть і зміст наявні в усіх визначеннях.

На наступному етапі було оцінено підходи до визначення, що досліджується, з критичних позицій. Результати оцінювання дають змогу виявити найбільш високореєтингові визначення, які слугують своєрідними зразками для розробки авторського визначення. Результати оцінювання викладені в табл. 1 та 2.

Для оцінки використано бальну шкалу за такими критеріями:

- 1) наявність компонентів: суті – 1 бал, суті і форми – 3 бали, всіх – 5 балів;
- 2) поширеність визначення у науковій літературі: від 1 до 5 балів;

Таблиця 1

Оцінка наявних підходів до визначення поняття «міжнародна трудова міграція»

№	Автор	Оцінка (бали)				
		наявність компонентів	поширеність визначення	теоретична обґрунтованість	практична доступність	сумарна оцінка
1	К.Т. Кривенко	3	2	3	3	11
2	Міжнародна організація з міграції	3	4	5	5	17
3	А.П. Киреев	5	5	5	5	20
4	Е.М. Лібанова	5	5	5	5	20
5	ЮНЕСКО	3	4	4	4	15
6	Проект Положення про міграційну службу України	3	3	3	3	12
7	В.Д. Базилевич	5	5	5	5	20
8	В.В. Білоцерківець	3	5	5	4	17

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Оцінка наявних підходів до визначення поняття «міжнародна трудова міграція»

№	Автор	Оцінка (бали)				
		наявність компонентів	поширеність визначення	теоретична обґрунтованість	практична доступність	сумарна оцінка
1	Фонд народонаселення ООН	3	4	5	5	17
2	С. Кузик	3	4	4	5	16
3	Т.В. Жванія	3	3	4	5	15
4	Міжнародна асоціація з вивчення примусової міграції	3	5	5	5	18

Джерело: складено автором

3) теоретична обґрунтованість: від 1 до 5 балів;

4) доступність для практичного використання: від 1 до 5 балів.

Використовуючи наявні в літературі визначення, комбінуючи поняття міжнародної трудової і вимушеної міграції та на основі власного розуміння поняття було сконструйовано власне визначення: міжнародна кризова міграція – це переміщення населення через державні кордони, викликане причинами економічного характеру, що виникають унаслідок кризових явищ через природні або техногенні причини, через геополітичну нестабільність, конфлікти, природні або екологічні катастрофи, хімічні або ядерні катастрофи, голод або проекти розвитку території, для збереження або покращення якості життя на короткостроковий період або на постійній основі.

Варто зазначити, що під якістю життя ми розуміємо соціально-економічну категорію, яка в узагальненому вигляді відображає умови різних сторін існування суспільства у певний момент часу. Термін «якість життя» започаткував Дж. Гелбрейт у 1957 р. у науковій праці «Суспільство достатку», де він наголошував, що економічні клопоти заповнюють практично більшу частину життя, тому головним завданням економіки є підвищення доходів [4]. Це поняття включає в себе такі соціальні показники; як: стан здоров'я; розвиток особистості шляхом освіти; вільний час і дозвілля; економічне положення особистості; довкілля; соціальне оточення; забезпечення безпеки і правосуддя; участь у суспільному житті. Економічний аспект якості життя вимірюється розміром прожиткового мінімуму – показником мінімального рівня споживання матеріальних благ та послуг, необхідних для збереження здоров'я і життєдіяльності людини. Успішний національний розвиток прирівнювався до нарощування ВВП і збільшення питомого доходу, тому кризові мігранти змінюють місце проживання не лише з метою знайти роботу, але й для покращення якості життя.

Тоді як добровільна міграція приносить приймаючій країні позитивні економічні ефекти в короткостроковому періоді, кризова міграція потребує коштів на організацію та утримання незабезпечених іммігрантів. Прикладом негативних економічних ефектів від кризової міграції є арабсько-ізраїльська війна в 1948 та 1967 рр. Близько 4 млн. палестинців-біженців живуть у країнах Середнього Сходу. В обох війнах Ізраїль заволодів територією Палестини. За оцінками, 1,5 млн. палестинців проживає у Йорданії. Багато з них інтегрувалися в йорданський соціум, але 350 тис. ще живуть у таборах для біженців, тому уряд Йорданії змушений нести витрати щодо забезпечення водою, електрикою та дорогами. Це свідчить про те, що приймаюча країна від кризової міграції може понести як утрати, так і отримати вигоду залежно від якісного складу мігрантів. Тобто країна може отримати додаткову робочу силу (кваліфіковану або низько кваліфіковану), що принесе в довгостроковому періоді вигоду для бюджету, або приймаюча країна понесе втрати від забезпечення та утримання кризових мігрантів.

Висновки. На основі нашого дослідження виявлено основні рушійні сили сучасної кризової міграції в умовах геоекономічної нестабільності. До них належать природні катаклізми, економічні та політичні кризи, проекти розвитку, екологічні проблеми, переслідування, торгівля людьми, війни. Важливо зазначити, що не лише природні катаклізми є рушійною силою вимушеної міграції, але й економічний спад, зміна кон'юнктури ринку в країні та погіршення

умов життя є важливим стимулом до зміни місця проживання для пошуку кращої якості життя, умов проживання, заробітної плати, соціального забезпечення та ін.

Сконструйовано авторське визначення поняття «міжнародна кризова міграція» за трьохкомпонентною структурою на основі підходів до визначення категорій «міжнародна трудова міграція» та «вимушена міграція». Отже, міжнародна кризова міграція – це переміщення населення через державні кордони, викликане причинами економічного характеру, що виникають унаслідок кризових явищ із природних або техногенних причин, через геополітичну та геоекономічну нестабільність, конфлікти, природні або екологічні катастрофи, хімічні або ядерні катастрофи, голод або проекти розвитку території, для збереження або покращення якості життя на короткостроковий період або постійній основі.

Кризова міграція поки ще малодосліджене поняття та явище в економічній науці, тому потребує подальших теоретичних та практичних досліджень для виявлення закономірностей та надання практичних рекомендацій щодо подолання негативних наслідків від масової міграції населення в умовах геоекономічної нестабільності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проект Положення про міграційну службу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/360-2014-%D0%BF>.
2. Білоцерківець В.В. Міжнародна економіка : [підручник] / В.В. Білоцерківець. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 415 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/18760914/ekonomika/mizhnarodna_trudova_migratsiya.
3. Економічна теорія: Політекономія : [підручник] / В.Д. Базилевич [та ін.]. – К. : Знання-Прес, 2007. – С. 210.
4. Гелбрейт Дж.К. Общество изобилия / Дж.К. Гелбрейт ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1979. – 386 с.
5. Еврокомиссия выделяет средства на борьбу с миграционным кризисом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.euronews.com/2015/08/11/varying-reactions-around-europe-to-new-migrant-wave>.
6. Жванія Т.В. Психологічні аспекти вимушеної міграції: у пошуках стратегій стійкого розвитку / Т.В. Жванія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journals.hnpu.edu.ua/ojs/polisoc/article/view/3220>.
7. Киреев А.П. Международная экономика : в 2-х ч. Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства : [учебное пособие для вузов] / А.П. Киреев. – М., 416 с.
8. Кривенко К.Т. Політична економія / К.Т. Кривенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecolib.com.ua/article.php?book=18&article=2030>.
9. Кузик С.П. Географія світового господарства : [навч. посіб.] / С.П. Кузик. – Львів, 2014. – 311 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://subject.com.ua/geographic/geo/745.html>.
10. Лібанова Е.М. Населення України. Трудова еміграція в Україні / Е.М. Лібанова. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – С. 9.
11. Старостіна А.О., Кравченко В. Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять «глобалізація» та «підприємницький ризик») / А.О. Старостіна, В. Кравченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/ua/archives/5858>.
12. Glossary on Migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iomvienna.at/sites/default/files/IML_1_EN.pdf.
13. International Migration and Human rights [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unhcr.org/sites/default/files/pub-pdf/int_migration_human_rights.pdf.
14. Key Migration Terms [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iom.int/key-migration-terms>.
15. Migrant/migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://www.unesco.org/new/en/social-and-human-sciences/themes/international-migration/glossary/migrant/>.

16. Susan Martin, Sanjula Weerasinghe and Abbie Taylor. What is crisis migration? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fmreview.org/sites/fmr/files/FMRdownloads/en/crisis/martin-weerasinghe-taylor.pdf>.

17. The Risks-Trends Interconnections Map 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reports.weforum.org/global-risks-2016/global-risks-landscape-2016/#trends/R_MIGRATION//.

18. What is Forced Migration? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forcedmigration.org/about/whatisfm>.

УДК 911.375.(188.8)(477):351

Галенко С.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри європейської інтеграції
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ СУЧАСНОГО МЕГАПОЛІСУ

Статтю присвячено аналізу економічної та соціальної сутності мегаполісу. Розглянуто характерні для мегаполісу соціальні та політичні процеси, його ключові функції на національному та глобальному рівнях. Досліджено особливості їх взаємодії з іншими соціально-економічними системами. Розкрито соціально-політичну сутність сучасного мегаполісу.

Ключові слова: мегаполіс, глобальні міста, глобалізація, економічні процеси.

Галенко С.Н. АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕГАПОЛИСА

Статья посвящена анализу экономической и социальной сущности мегаполиса. Рассмотрены характерные для мегаполиса социальные и политические процессы, его ключевые функции на национальном и глобальном уровнях. Исследованы особенности взаимодействия их с другими социально-экономическими системами. Раскрыта социально-политическая сущность современного мегаполиса.

Ключевые слова: мегаполис, глобальные города, глобализация, экономические процессы.

Galenko S.M. ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC ESSENCE OF MODERN METROPOLIS

The paper analyzes the economic and social essence of metropolis. It is considered the characteristic of metropolis social and political processes, its key features at the national and global level. The features of their interaction with other social and economic systems were determined. Socio-political nature of the modern metropolis was revealed.

Keywords: metropolis, global cities, globalization, economic processes.

Постановка проблеми. Для того щоб зрозуміти соціальну та економічну сутність такого сучасного явища, як мегаполіс, необхідно передусім звернутися до розгляду деяких теоретичних та історичних теорій і концепцій, які пояснюють закономірності конструювання соціально-територіального простору, появи, еволюції та розвитку міст і перетворення їх в сучасні глобальні міста – мегаполіси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених, як вітчизняних та зарубіжних, досліджують економічний, соціальний та політичний розвиток міст-мегаполісів. Зокрема, С. Сассен сформулював теорію глобальних міст. Е. Тофлер та Д. Бел уважали, що мегаполіс – це неподільний потік інформації, транспорту, комунікацій, а тому слід розглядали його з позиції парадигм інформаційного суспільства.

Мета статті полягає у детальному аналізі соціальної, політичної та економічної сутності мегаполісу як феномену сучасності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перша базова концепція, на яку спираються вчені, що аналізують економічний, соціальний та політичний розвиток міст та мегаполісів, це так званий підхід «центр – периферія», з якого згодом з'явилась теорія глобальних міст, сформульована та описана в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. С. Сассен [1]. Теорія «центр – периферія» пояснює, чому в просторі завжди існують центри (міста, мегаполіси) та периферії. Центри необхідні для того, щоб створювати інновації, а для цього вони підтягують ресурси з периферії: людські, фінансові, культурні та ін.

Тільки концентрація ресурсів дає центрам (мегаполісам) змогу створювати інновації. Друга компонента центр-периферійної теорії: з'явившись в центрі, інновації рухаються потім на периферію.

Друга теорія – дифузії інновацій Хегерстранда – пояснює, як інновації, у тому числі соціальні та політичні, народжені в центрі, поширюються у просторі за двома напрямками: на найближчий напівпериферійний простір, тобто у передмістя (найближча дифузія) та за ієрархічною системою міст – від великих до менш великих (далека дифузія). Будь-яка інновація, з'явившись у великому центрі, починає рухатись до центрів меншого розміру, а потім до периферії. Так розвивається та організовується простір. Логіка дуже проста: простір ніде та ніколи не розвивається рівномірно. Це пояснення його природного та об'єктивного походження.

Існує також теорія появи та розвитку міст, у тому числі й мегаполісів, згідно з якою вони з'явилися для виконання в соціально-територіальному та політичному просторі двох базових функцій – захисту та придушення, які сучасні мегаполіси виконують і сьогодні. Згідно з даним підходом, саме міський простір змусив представників різних видів співіснувати один з одним. Таким чином, міський спосіб життя виходив у них терпіння стосовно один одного, але водночас створював новий простір для конфліктів, тим самим створюючи реально агресивний простір. Для того щоб утримати потенційний конфлікт від актуалізації, необхідна була влада, і досить авторитарна. Деякі спеціалісти роблять висновки, що верти-

кальна за своєю сутністю архітектура міста напряму пов'язана з розвитком політичної вертикалі влади.

Як зазначають фахівці, міста-мегаполіси, які зародилися в Азії, Північній Африці та Південній Америці, тримаються не тільки на новому складному соціальному та політичному уставі, саме тут уперше формуються економічні відносини, з'являються гроші та обмін товарами. Це, своєю чергою, розширює зростаючу хвилю відчуження та створює підґрунтя для формування соціальної та політичної функціональності.

Таким чином до середини XX ст. у світі панує «індустріальна цивілізація», а місто починає функціонувати в режимі мегаполісу, тобто процесів виробництва-споживання, та всі інфраструктури починають підпорядковуватись цим законам. Капіталістичне суспільство, головним чином, базувалося на масовому виробництві та розподілі, масовому розповсюдженні не тільки продукції, але й культурних, соціальних та політичних норм та зразків поведінки, масової уніфікації та одноманітності. Все це призвело до того, що на одному рівні місто епохи Індустріальної революції (мегаполіс) створив чудово інтегровану соціальну та політичну систему зі своїми специфічними технологіями, соціальними та політичними інститутами та інформаційними каналами, всі елементи якої органічно пов'язані та взаємозалежні. Водночас на іншому рівні мегаполіс зруйнував єдність соціуму, основу соціально-політичної системи, конструюючи образ життя, насичений економічною, соціальною та політичною напругою та навіть відкритими конфліктами.

На думку деяких дослідників, сучасні мегаполіси наче відроджують на новому етапі еволюції структуру античних міст-полісів із прилеглою до них територією. Парадокс полягає в тому, що мегаполіс, який виникає завдяки розширенню кордонів полісу, багато в чому перестає бути полісом. Тобто він перестає бути простором «спільної справи», звідси і неминуча криза політики. У зв'язку із цим доречно звернути увагу на теоретичні погляди Платона та Аристотеля про те, що місто-держава має бути не занадто малим, інакше воно не втримає своїх кордонів, утратить свої раціональності та впорядкованість. У мегаполісі не тільки жодна площа не вмістить містян, але жодне діло не об'єднає їх. Отже, у мегаполісі можливі скоріше мікротовариства, які до того ж нестійкі, ситуативно з'являються і також ситуативно зникають. Більш того, досить часто такі товариства виникають не завдяки спілкуванню, а завдяки комунікації в медіасередовищі. Мегаполіс пронизаний мережею медіа, саме вона і втримує його єдність. Стосовно цього можна говорити про те, що має місце корінне зрощення аж до неподільності медіасередовища та ландшафту мегаполісу, яке створює особливий метромедійний простір.

Для визначення міст, в яких зосереджено так багато різноманітних функцій починаючи від контролю над світовою економікою і закінчуючи питаннями культурної співпраці, різні дослідники використовують різні терміни: «місто світового значення» чи «світове місто» (Ф. Бродель, Дж. Фридман, В. Гетц), а С. Сассен використовує термін «глобальне місто». Ці міста, на думку вчених, характеризуються, головним чином, тим, що є центрами міжнародної активності.

На думку інших спеціалістів, сьогодні мегаполіс – це передусім неподільний потік інформації, транспорту, комунікацій, а тому розглядати його потрібно з позиції парадигм інформаційного суспільства, сформульованих Е. Тофлером та Д. Белом. Їх

суть полягає в тому, що характер економічного, соціального та політичного відчуження в рамках мегаполісу швидко змінюється, оскільки революційні дії інформаційних технологій призводять до того, що в суспільстві нового типу класи змінюються соціально та політично не диференційованими «інформаційними співтовариствами». Вони переважно віртуальні, а тому формуються та розпадаються з неймовірною швидкістю, породжуючи новий пласт проблем.

У зв'язку із цим можна стверджувати, що мегаполіс – це не тільки велика забудована територія, але й складна соціально-економічна та політична система, яка динамічно розвивається та активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, впливаючи на нього як позитивно, так і негативно.

Таким чином, у різних контекстах мегаполіс можна трактувати, вивчати й аналізувати як адміністративну та територіальну одиницю, як товариство, що самоорганізовується та самоуправляється, соціально-культурний організм, економічний актор (суб'єкт господарської діяльності), інфраструктурний комплекс, об'єкт управління.

Всередині країни регіон як національний та транснаціональний актор має інші ресурси, ніж країна, та часто виступає в національній та світовій політиці як мегаполіс із прилеглими територіями. Ці утворення можуть успішно розвиватись, перетворюючись, на думку О. Андерсена та його колег, на «ворота у глобальну економіку та політику» [2]. Наявність «воріт» створює регіону чи мегаполісу великий ресурсний потенціал: на невеликій території зосереджуються політичні, фінансові, економічні структури, міжнародні організації, розміщуються наукові, дослідні заклади, а також університети, театри, бібліотеки тощо. Столичний мегаполіс відрізняється ще й тим, що в ньому знаходяться владні структури, штаб-квартири політичних партій та рухів. Фактично саме на території внутрігосподарського регіону чи в мегаполісі діють інші актори світової політики. Ресурси мегаполісу, накладаючись один на одного, тим самим посилюються. Знаходячись у центрі економічного та соціального життя, мегаполіс об'єктивно виходить за межі господарської діяльності та починає відігравати все більш суттєву політичну роль.

Окрім великих розмірів, до особливостей мегаполісу відносять його провідну роль як ділового, політичного та фінансового центру національного та світового рівнів, наявність міжнародних організацій, видатне значення як центру культури та мистецтв, роль великого міжнародного транспортного вузла, розвиненість сфери послуг, концентрацію висококваліфікованих видів діяльності. Сучасні мегаполіси відіграють велику роль в економіці країн, до яких вони належать.

Незалежно від економічної та політичної активності мегаполісу та чисельності населення його контакти мають усе більше значущє місце в системі міжнародних відносин. У зв'язку із цим суттєво розширюється сфера діяльності мегаполісу, а також його можливості як учасника міжнародних відносин та взаємозв'язків. Так, зокрема, в умовах кризового розвитку мегаполіси є, по суті, мікромоделлями системи міжнародних відносин, оскільки в них відбувається взаємодія різних політичних інститутів, соціальних груп, політичних культур. Міста-мегаполіси схильні до процесу укріплення зв'язків зі своїм «хінтерлендом» (область, район, прилеглі до адміністративного чи промислового торговельного центру), концентруючи тим самим позитивний досвід та фор-

муючи певні механізми політичної стійкості та адаптації до ситуації, що швидко змінюється як на міжнародній арені, так і всередині країни [3].

Ще одним важливим моментом, який розкриває соціально-політичну сутність сучасного мегаполісу, є проблеми соціальної та політичної ідентичності в мегаполісах та тісно пов'язана з нею тенденція до зростання латентної та відкритої напруги в усіх сферах суспільного життя. До факторів, які становлять ідентичність в умовах мегаполісу можна віднести умови побуту, традиції та інновації у середовищі життєдіяльності, активні та скриті способи оцінки та трактування соціальних, політичних та побутових явищ, структурні та організаційні форми, які сприяють відтворенню певного типу особистості.

На думку Ж. Бодіяра, у мегаполісі представлені всі елементи та компоненти соціальності в ідеальному комплексі, але прискорення та інтенсифікація її процесів свідчать про втрату ними цілісності та органічності, про дезінтеграцію та дезорганізацію [4]. М. Кастельс, розвиваючи цю тему, зазначає, що мегаполіси зовнішньо пов'язані з глобальними економічними та соціально-політичними мережами та планетарними сегментами їх власних країн, проте всередині вони прибирають із глобальних мереж локальні товариства, які є соціально чи політично небезпечними або структурно чи функціонально зайвими. Владні та соціально-політичні ієрархії мегаполісів нечіткі та змішані. Вони представляють собою повну щільну констеляцію просторових фрагментів, функціональних відрізків, соціальних та політичних сегментів. Така характерна особливість внутрішньої мозаїчності, глобальної інклюзивності та місцевої ексклюзивності, соціальної, політичної та фізичної, робить, на думку М. Кастельса, мегаполіси принципово новим урбаністичним середовищем [5]. У зв'язку із цим поліетнізм як характерна риса соціально-культурного та політичного простору мегаполісу характеризується варіативністю свого прояву.

Як зазначають багато дослідників, у мегаполісі за великої щільності населення та інтенсивності соціальної комунікації у разі негативної дії відбувається деградація соціальної інфраструктури та зростання соціальної та політичної напруги. Завдяки концентрації політичних та соціальних проблем у великих містах відбувається об'єктивний процес перетворення сучасного мегаполісу, оскільки суттєво змінюється простір.

У зв'язку із цим для аналізу соціальної та політичної сутності сучасних мегаполісів треба розглянути характерні для них та притаманні їм властивості та функції. Для цього можна використовувати

як функціональний, так і системний підходи. У рамках дослідження найбільш продуктивно функціональний підхід до аналізу мегаполісів доповнить системним підходом, оскільки перший спрямований переважно на визначення економічної та соціально-політичної важливості та значущості здійснюваних ним функцій, а другий підхід фокусується на комплексності та системності цих функцій, а також аналізу мегаполісу як підсистеми національної та глобальної соціально-політичної системи.

Так, спираючись на зарубіжний досвід досліджень мегаполісів, А. Новосельцева визначає такі основні функції, характерні для мегаполісів як центральних складових частин світового, національного, економічного та соціально-політичного простору: командно-адміністративна, організаційно-інституціональна, соціокультурна, інтегральна, інформаційно-комунікаційна, просторово-організаційна [6].

Висновки. Для мегаполісів домінуючою характерною рисою, яка визначає їх соціально-політичну сутність, є не тільки розмір території, яку він займає, а функціональна та ресурсна забезпеченість, а саме їх здатність виступати ключовими економічними та політичними центрами на всіх рівнях, акумулювати у своїх руках управлінські, виробничі та владні функції, управляти ЗМІ та інформаційними комунікаціями, а також суспільною думкою, генеруючи нові цінності, норми та зразки поведінки.

Отже, можна стверджувати, що мегаполіс – це не тільки велика забудована територія, скільки складна соціально-економічна та політична система, яка динамічно розвивається та активно взаємодіє із зовнішнім інституційним та нормативним середовищами, впливаючи на них як позитивно, так і негативно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Sassen S. Territory and Territoriality in the Global Economy // International Sociology. 2000. – № 2.
2. Ворота в глобальную экономику / Под ред. О.Е. Андерссона, Д.Е. Андерссона ; пер с англ. под ред. В.М. Сергеева. – М. : Фазис, 2001.
3. Нистратова А.А. Роль мегаполисов в социально-философском осмыслении глобализационных процессов / А.А. Нистратова // Современные исследования социальных проблем. – 2013. – № 1.
4. Бодіяр Ж. Фатальні стратегії / Ж. Бодіяр ; пер. з франц. Л. Кононовича. – Львів : Кальварія, 2010. – 192 с.
5. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture; Vol. I, II: The Rise of the Network Society. -Oxford: Blackwell, 1996.
6. Новосельцева А.С. Ключевые функции мегаполисов в глобальной экономике: системность исследования / А.С. Новосельцева // Весник ВолГУ. Серия 9. – 2011. – № 9.

УДК 339.976.2, 338.24.021.8

Дорофєєва Х.М.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки і туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

ТРАНСПОРТ ЯК КАТАЛІЗАТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА ТА ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто місце транспортної галузі у формуванні національних та міжнародних стратегій сталого розвитку суспільства та економіки. Представлено теоретичні підходи до визначення понять «транспортна інфраструктура» та «сталий транспорт», розглянуто проблеми розвитку суспільства, що пов'язані з динамічним розвитком транспортних систем.

Ключові слова: сталий розвиток, сталий транспорт, транспортна інфраструктура, Цілі розвитку тисячоліття, транспортна система.

Дорофеева К.М. ТРАНСПОРТ КАК КАТАЛИЗАТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрено место транспортной отрасли в формировании национальных и международных стратегий устойчивого развития общества и экономики. Представлены теоретические подходы к определению понятий «транспортная инфраструктура» и «устойчивый транспорт», рассмотрены проблемы развития общества, связанные с динамичным развитием транспортных систем.

Ключевые слова: устойчивое развитие, устойчивый транспорт, транспортная инфраструктура, Цели развития тысячелетия, транспортная система.

Dorofieieva K.M. TRANSPORTATION AS A CATALYST FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIETY AND THE ECONOMY

The article considers the place of the transport sector in the formation of national and international strategies for sustainable development of society and economy. Theoretical approaches to the definition of 'transport infrastructure' and 'sustainable transport' are reviewed, the problems of society related to the dynamic development of transport systems are presented.

Keywords: sustainable development, sustainable transport, transport infrastructure, the Millennium Development Goals, transport system.

Постановка проблеми. Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ), що стали результатом проведення значної кількості міжнародних конференцій та самітів протягом 90-х років XX ст., здійснили значний вплив на життя населення усіх країн світу. Сьогодні період виконання ЦРТ завершується, але перед світовим суспільством досі постають завдання, пов'язані із викорінюванням бідності, екологічними кризами, проблемами забезпечення сталого розвитку [1]. Протягом кількох останніх років ООН проводить зустрічі та консультації щодо виділення головних положень Порядку денного в галузі розвитку після 2015 р., що має бути затверджений на саміті ООН у вересні цього року. Особлива увага у проєкті приділена співробітництву держав та ролі інформаційно-комунікаційних технологій у забезпеченні сталого розвитку світової економічної системи. У цьому контексті актуальності набуває сталий розвиток транспорту та відповідної інфраструктури як елементів виробничої сили суспільства, за показниками розвитку яких здійснюється оцінка адекватності вирішення проблем та виконання завдань, що стоять перед економічними суб'єктами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів сталого розвитку, у тому числі сталого транспорту, присвячені роботи таких учених, як: О.Б. Чернега [1], А. Шафер [8], Д. Падалкіна [9], О.В. Бойко та З.П. Двудіт [10], П. Фоурак та ін. Однак більшість досліджень присвячено проблемам розвитку сталого транспорту з позиції екологічності та впливу його на довкілля. Недостатньо уваги приділяється розвитку транспортної галузі з позиції соціального та економічного аспектів сталого зростання.

Мета статті полягає у дослідженні ролі та особливостей транспорту як одного з ключових аспектів сталого зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У досягненні багатьох цілей у галузі розвитку, що сформовані у Декларації тисячоліття, вдалося

досягти значних успіхів, передусім скоротити майже вдвічі кількість населення, що проживала за межею бідності, покращити стан галузей, пов'язаних з охороною здоров'я та сферою початкової освіти. Проте на шляху сталого розвитку глобального співтовариства стоїть велика кількість проблем, пов'язаних із підвищенням добробуту та рівнем життя населення в країнах, що розвиваються, та найголовніше – у найбідніших державах світу.

Робоча група відкритого складу провела активну роботу щодо розробки нових планів та виявленні цілей розвитку, що стануть найбільш ефективними та стимулюють глобальні взаємодії між суб'єктами всіх сфер соціальної та економічної системи. На Конференції ООН зі сталого розвитку (Ріо + 20) у червні 2012 р. був погоджений підсумковий документ «Майбутнє, яке ми бажаємо», який включає кілька пунктів зі ЦРТ та дає орієнтири для визначення цілей подальшого сталого розвитку. У ході роботи на глобальному рівні було визначено головні компоненти, що мають становити основу Порядку денного в галузі розвитку після 2015 р.: забезпечення миру та злагоди, захист прав людини, зменшення нерівності, сприяння сталому розвитку [2]. Співвідношення положень документу та основних напрямів сталого розвитку, що зазначені у Декларації тисячоліття, дало змогу сформувати шість сфер діяльності та відповідні завдання, що стануть ключовими у подальшому розвитку світового співтовариства після 2015 р. (табл. 1). Важливе місце в даній системі займає сталий розвиток транспорту.

Побудова ефективно функціонуючої транспортної системи, яка б відповідала вимогам сучасного сталого розвитку світової економіки, – завдання будь-якої держави незалежно від рівня її розвитку. Під впливом структурних змін в економіці, насамперед заміщення матеріало- та енергомістких галузей наукомісткими, підвищення рівня контролю над еколо-

гічністю будь-якого виробництва, формуються новітні транспортні комплекси, які забезпечують здійснення зв'язку між об'єктами та суб'єктами міжнародних відносин із дотриманням вимог безпечності та надійності. Саме такі транспортні комплекси забезпечують сталий розвиток транспортної галузі в цілому.

Ефективне функціонування транспорту тісно пов'язано із розвитком відповідної інфраструктури. А. Сміт в роботі «Дослідження про природу та причини багатства народів» зазначав необхідність створення «загальних споруд та установ, необхідних для суспільного виробництва, але не вигідних для приватного капіталу» [4].

О.О. Фастовець під транспортною інфраструктурою розуміє «сукупність шляхів сполучення, засобів перевезення, управління та зв'язку, а також комплекс технічних споруд та пристроїв, здатних забезпечити їх функціонування» [5]. М.А. Потєєва визначає дану категорію, як «сукупність матеріальних, кадрових, організаційних, фінансово-економічних і нормативно-правових умов, які сформовані в країні з метою забезпечення сталого та якісного перевезення пасажирів і доставки вантажів у всіх сферах суспільного відтворювального процесу» [6]. Г.А. Жовтяк під транспортною інфраструктурою розуміє транспортну систему всіх видів транспорту з усіма складовими їх частинами та ланками, а також іншими обслуговуючими частинами інфраструктури народного господарства, що працюють у сфері переміщення вантажів і людей [7].

Підвищення якості транспортного обслуговування та розвиненість транспортної інфраструктури тісно пов'язані з підвищенням рівня життя населення та досягнення інших цілей сталого розвитку. Так, наприклад, у районах Південної Африки, що характеризуються одними з найнижчих показників розвитку, значною перешкодою до підвищення рівня життя населення є обмежений доступ до базових соціальних послуг та економічного життя. Така ситуація призвела до того, що серед 50% сільського населення 72% проживають за межею бідності. Формування ефективних транспортної інфраструктури та

послуг стане вагомим каталізатором сталого економічного розвитку, покращення соціального захисту та боротьби зі злиднями в Південній Африці.

Термін «сталий транспорт» є логічним з позиції розгляду функціонування транспортної галузі як одного з першочергових завдань сталого розвитку. У науковій літературі існує кілька підходів до визначення цього поняття, при цьому вченими активно використовуються такі категорії, як «транспортна система», «перевезення» та «мобільність». Так, Рада міністрів транспорту Європейського Союзу (ЄС) визначає сталий транспорт із точки зору розвитку сталої транспортної системи, визначаючи останню як транспортну систему, що «забезпечує доступність та задоволення потреб окремих особистостей, компанії та суспільства надійним переміщенням, не завдаючи шкоди здоров'ю людини та екосистемі, а також сприяє встановленню принципу справедливості як усередині соціальних груп, так і між ними» [3]. А. Шафер визначає сталий транспорт як будь-який спосіб організації переміщення, що дає змогу знизити рівень негативного впливу на довкілля і, таким чином, пов'язує дану категорію безпосередньо з розвитком екологічного транспорту [8]. ООН та Всесвітня організація охорони здоров'я під час розробки стратегії сталого розвитку міського транспорту розглядає сталий транспорт як систему, що забезпечує постійну високоякісну мобільність та зручність використання транспортом для всього населення у довгостроковій перспективі, водночас здійснюючи позитивний вплив на довкілля, а також соціальну та економічну стійкість суспільства в цілому. Д. Падалкіна головну увагу під час визначення сутності категорії «сталий транспорт» приділяє екологічності транспортної системи, а саме плануванню, енергоспоживанню, місткості та впливу на довкілля, при цьому підкреслює, що саме шкідливий вплив транспортної галузі на життя та здоров'я населення, а також на екосистему планети є найголовнішою проблемою сталого розвитку [9]. Таким чином, можна зробити висновок, що в сучасній теорії сталого розвитку чітко виділяються два наукових підходи до визначення сутності

Таблиця 1

Найбільш важливі сфери діяльності та завдання, що відображають орієнтири для визначення цілей Порядку денного в галузі розвитку після 2015 р.

Сфера діяльності	Завдання
Економічний розвиток	- залучення громадськості та приватних підприємств до участі в соціально-відповідальному розвитку бізнесу; - забезпечення всеохоплюючого та справедливого економічного зростання; - формування «зеленого» сектору виробництва та створення «зелених» робочих місць; - сталий розвиток транспорту; - створення гідних робочих місць та зниження рівня диспропорцій у рівнях життя безпосередньо для жінок, молоді та бідних; - сталий розвиток туризму
Охорона довкілля	- охорона та раціональне використання природної ресурсної бази; - боротьба зі змінами клімату та втратою біорізноманітності; - забезпечення продовольчої безпеки
Забезпечення прав людини	- забезпечення реалізації та охорони прав людини, справедливого управління та верховенства закону; - посилення соціального захисту населення; - забезпечення гендерної рівності
Активізація співробітництва	- підвищення ефективності співробітництва, погодженості та координації між різноманітними механізмами його реалізації; - ліквідація перешкод та обмежень у рамках надзвичайних гуманітарних ситуацій та в районах, що постраждали від тероризму
Охорона здоров'я	- забезпечення загального доступу та підтримка здоров'я; - зниження кількості випадків материнської та дитячої смертності
Науковий і технічний розвиток	- сприяння науково-політичній взаємодії держав; - подолання цифрового розриву у рівнях науково-технічного розвитку держав; - відкриття загального доступу до сучасного енергетичного сервісу

Джерело: складено автором на основі [2; 3]

поняття «сталий транспорт», а саме: екологічний (розглядає поняття з позиції впливу на довкілля) та функціональний (акцентує увагу на сферах реалізації головної функції транспорту – забезпечення потреб населення та економіки у перевезеннях). Однак варто зазначити, що екологічний складник є лише одним з елементів концепції сталого розвитку, поряд із ним існують соціальний та економічний складники, тому сталий транспорт із позиції впливу на довкілля є досить вузькою сферою дослідження.

Окремої уваги заслуговує сталий розвиток транспортної інфраструктури як ключовий елемент галузі. Поняття «сталий розвиток», як зазначають О.В. Бойко та З.П. Двудіт, «передбачає вищий якісний рівень, ніж «розвиток», та характеризує систему, яка знаходиться в динамічному русі, показники і характеристики якої як обов'язкова умова повинні набувати якісного покращення, зростати та бути у позитивній динаміці в довгостроковій перспективі» [10].

Як уже зазначалося, однією з ініціатив, що були прийняті на Конференції ООН «Ріо + 20», була ініціатива «Сталий транспорт із низьким рівнем вуглецевого забруднення» (СЛОКАТ), що об'єднала вісім багатосторонніх банків розвитку на чолі з Азіатським банком розвитку. Було оголошено, що до кінця 2020 р. ці банки виділять більш, ніж 175 млрд. дол. на цілі сталого розвитку транспорту [3]. Підвищення завантаженості доріг, забруднення повітря, транспортні пригоди та пов'язані з розвитком галузі зміни в кліматі можуть привести до скорочення ВВП держави. Прийняття СЛОКАТ та подальша реалізація її положень є важливим кроком світового співтовариства на шляху переходу до сталого транспорту. Протягом багатьох років пріоритетом планування транспортно-дорожніх комплексів було забезпечення сприятливих умов для автомобільного транспорту в збиток користувачам громадського транспорту, що призвело до того, що нині транспортна галузь зіштовхнулася зі значною кількістю проблем, а саме:

- довжина автомобільних шляхів у світі зростає динамічними темпами, тоді як темпи розширення інфраструктури інших видів транспорту або мають низькі значення, або скорочуються. Збільшення навантаження автомобільних мереж паралельно збільшує споживання землі, що негативно відображається на екосистемі;

- збільшення навантаження на автомобільні мережі потребує більш ефективної транспортної інфраструктури, а отже, більших інвестицій, за умов відсутності яких скорочується швидкість на надійність руху, що, своєю чергою, має негативний вплив на темпи розвитку та життя суспільства;

- кількість постраждалих саме в автомобільних пригодах значно перевищує кількість постраждалих користувачів інших видів транспорту, у тому числі велосипедистів та мотоциклістів. Із загальної кількості померлих під час транспортної пригоди 50% – користувачі автомобільного транспорту;

- автомобільний транспорт має найбільш негативний вплив на довкілля. За оцінками експертів, вплив вихлопних газів та транспортного шуму призводить до втрати в середньому дев'яти місяців імовірної тривалості життя в Європі;

- переваги швидкості та комфорту використання персонального авто призвели не тільки до збільшення кількості дорожньо-транспортних пригод, а й до збільшення кількості хворих людей, передусім хворих на ожиріння через відсутність достатнього фізичного навантаження;

- автомобільний транспорт негативно впливає на клімат, оскільки є причиною викидів до атмосфери близько 20% діоксиду вуглецю, що є основним парниковим газом.

Наявність таких проблем ще раз підкреслює, що сталий транспорт охоплює не лише екологічний, а й соціально-економічний аспект розвитку суспільства. Нині всі держави світу намагаються впровадити основи сталого розвитку в процеси планування та коригування власний транспортних систем із метою максимального задоволення транспортних потреб суспільства. Сталій розвиток транспортної інфраструктури повинен урахувати відставання та поточні потреби населення та економіки: крім загальної інфраструктури, актуальним є створення елементів транспортної системи, що враховували б особливі потреби суспільства (наприклад, потреби тяжко хворих людей) та економіки (формування логістичних кластерів на базі провідних інформаційно-комунікаційних технологій).

Висновки. Отже, в умовах підвищення уваги світового співтовариства до глобальних проблем людства та стратегії формування справедливого та динамічного економічного зростання сталий транспорт стає одним із найбільш важливих напрямів подальшого розвитку. Сталій транспорт має позитивний вплив на екологічну, соціальну та економічну стійкість суспільства. Сталій транспорт, обслуговуючи практично всі види міжнародних відносин, є основою формування внутрішніх і міжнародних ринків та забезпечує повномасштабний розвиток ринкової економіки і суспільства в цілому, у тому числі з позиції сталості зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чернега О.Б. Мегатренды развития глобальной экономической системы: ведущие акторы, фреймы и детерминанты инновационных сдвигов. Раздел «Повестка дня в области развития: выполнение целей тысячелетия и задачи новой стратегии ООН» / О.Б. Чернега [та ін.] ; наук. ред. О.Б. Чернега. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2014. – С. 37–56.
2. Исаченко Т.М. Цели развития тысячелетия: проблемы и успехи / Т.М. Исаченко // Говорят эксперты МГИМО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mgimo.ru/news/experts/document251616.phtml>.
3. Итоговый документ Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио + 20» «Будущее, которое мы хотим». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.uncsd2012.org/content/documents/779futurewewant_russian.pdf.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
5. Фастовець О.О. Розвиток транспортної системи з найдавніших часів до початку ХХ ст. як чинник виникнення туристичної галузі / О.О. Фастовець // Туристично-краєзнав. дослідж. – Вип. 4. – К. : Нац. турист. Організація, 2002. – С. 418–443.
6. Потеева М.А. Роль транспортной системы в устойчивом развитии экономики Крыма / М.А. Потеева // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 56. – Т. 2. – С. 123–131.
7. Жовтяк Г.А. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «транспортна інфраструктура регіону» / Г.А. Жовтяк // Ефективна економіка. – 2011. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=792>.
8. Шафер А. Глобальное требование моторизованной мобильности / А. Шафер // Transportation Research. – 1998. – № 32. – С. 455–477.
9. Падалкина Д. Устойчивый транспорт / Д. Падалкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://greenevolution.ru/enc/wiki/ustojchiviy-transport/>.
10. Бойко О.В. Сталій розвиток транспортної системи України / О.В. Бойко, З.П. Двудіт // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23(18). – С. 94–103.

УДК 339.164:166.82

Налбандян Н.А.

аспірант кафедри міжнародних фінансів

Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ ТОРГІВЛІ БАЗИСОМ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ СИРОВИННИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

Статтю присвячено вивченню фундаментальних основ торгівлі базисом, а також дослідженню їх впливу на результативність використання такого виду торгівлі на міжнародних ринках сировинних продовольчих товарів. Виокремлено механіку хеджування, що є основним інструментом, який дає змогу мінімізувати ризики, що виникають у процесі торгівлі базисом. Приведено конкретні приклади, які можуть виникати на відповідних ринках і які дають змогу розуміти, яку позицію слід займати для ефективного трейдингу.

Ключові слова: торгівля базисом, ф'ючерсні спреди, хеджування, трейдинг, маржа, біржові котирування, офсетна угода.

Налбандян Н.А. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТОРГОВЛИ БАЗИСОМ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ СЫРЬЕВЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Статья посвящена изучению фундаментальных основ торговли базисом, а также исследованию их влияния на результативность использования такого вида торговли на международных рынках сырьевых продовольственных товаров. Выделена механика хеджирования, которая является основным инструментом, позволяющим минимизировать риски в процессе торговли базисом. Приведены конкретные примеры, которые могут возникать на соответствующих рынках и которые дают возможность понять, какую позицию необходимо занять для эффективного трейдинга.

Ключевые слова: торговля базисом, фьючерсные спреды, хеджирование, трейдинг, маржа, биржевые котировки, офсетная сделка.

Nalbandian N.A. FUNDAMENTALS OF BASIS TRADING ON INTERNATIONAL MARKETS OF AGRICULTURAL COMMODITIES

This Article analyses fundamentals of basis trading and examines their impact on the effectiveness of such a way of trading when trading agricultural commodities internationally. The Article focuses as well on mechanics of hedging which is a principal tool for minimizing risks originating in basis trading. There are patterns included in the Article to illustrate particular situations that trader may face operating on such markets and to help in understanding of the way the best position should be taken to trade basis most effectively.

Keywords: basis trading, futures spreads, hedging, trading, margin, exchange quotations, offset deal.

Постановка проблеми. Чітке розуміння фундаментальних основ торгівлі базисом є безцінним для правильної побудови дієвої стратегії розвитку компаній, які оперують на міжнародних ринках сировинних продовольчих товарів. Саме через реальні практичні знання механіки торгівлі базисом можна отримати навички, розуміння та впевненість в ефективній торгівлі сировинними продовольчими товарами у середовищі базису.

Беручи до уваги специфіку даних ринків, слід виокремити сфери, які задіяні у вивченні основних аспектів торгівлі базисом. Передусім це понятійно-категоріальний апарат, адже, як і в кожному окремому бізнесі, торгівля базисом має власний набір термінів, які необхідно розуміти та правильно використовувати у побудові власної торговельної стратегії. Також слід розуміти природу компонентів, з яких складається базис. Необхідно виокремлювати різні чинники, які лежать в основі базисної торгівлі, та знати, як і коли використовувати їх для максимізації корисності. Ще одним аспектом є правильна калькуляція базису. З одного боку, транзакції, пов'язані з базисом, це не що інше як додавання та віднімання цін на форвардних та ф'ючерсних ринках. Однак урахувавши той факт, що трейдер у своїх операціях у рамках базисної торгівлі отримує сотні чи тисячі позитивних та негативних результатів, які мають офсетити одна одну, існує ризик помилки щодо вибору відповідної позиції на ринку. Для прийняття гарних торговельних рішень необхідно виходити з достовірних даних, отриманих завдяки вірній калькуляції. Практика у даній сфері обов'язково допоможе оптимізувати підхід до правильного калькулювання базису та цін, які враховують в його торгівлі.

Але ключовим у торгівлі базисом є процес хеджування своїх операцій. Даний вид торгівлі вимагає

дисциплінованого використання ф'ючерсних контрактів для мінімізації або уникнення цінового ризику. Операції на ф'ючерсних ринках є невід'ємною частиною торгівлі базисом.

Правильне розуміння фундаментальних основ торгівлі базисом з урахуванням специфіки міжнародних ринків сировинних продовольчих товарів дає можливість приймати успішні управлінські рішення, які ведуть до ефективного розвитку суб'єктів економічної діяльності, що оперують на даних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Торговля базисом в операціях із сировинними продовольчими товарами привертає увагу великої кількості науковців та практиків, серед яких необхідно відзначити останні праці таких учених, як: Ш. Лортон, Д. Вайт, К. Пірронг, А. Беккерман, Г. Брестер, М. Тейлор, І. Ченг, В. Ксіонг, Д. Марк, Б. Брорсен, К. Андерсон, Р. Смолл, Ю. Рубан, Ю. Лупенко, В. Фещенко.

Зокрема, важливо зазначити внесок Ш. Лортона та Д. Вайта в представлення широкого розуміння поняття базису та його впливу на прийняття торговельних рішень [1]; К. Пірронга – у дослідження ризиків, які виникають у товарних трейдерів, що торгують базисом [2]; А. Беккермана, Г. Брестера, М. Тейлора – у дослідження ролі якісних показників сировинного товару та часового горизонту на визначення базису у досліджуваних регіонах [3] І. Ченга та В. Ксіонга – у вивчення поведінки хеджерів на ф'ючерсних ринках сільськогосподарської продукції [4]; Д. Марка, Б. Брорсена, К. Андерсона, Р. Смолла – у дослідження альтернатив управління ціновим ризиком для товаровиробників за умови, якщо неможливе укладення контрактів із товарними трейдерами [5]; Ю. Рубана – у дослідження ролі базису як складника ф'ючерсної торгівлі [6]; Ю. Лупенко, В. Фещенко – у вивчення ф'ючерсних ринків як чинника розвитку аграрного ринку [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим виявлено, що поза увагою переважної більшості дослідників залишається аналіз використання базису у міжнародній торгівлі сировинними продовольчими товарами, у рамках якої торговельні операції здійснюються в економічному просторі країн із нерозвинутими або відсутніми ринками ф'ючерсів, зокрема на ринку України. Таким чином, у даній науковій статті виокремлюється дана проблематика.

Мета статті полягає у визначенні фундаментальних основ торгівлі базису та їх використанні під час прийняття торговельних рішень на міжнародних ринках сировинних продовольчих товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базис – це різниця між спотовою ціною відповідного товару на локальному ринку та ціною визначеного ф'ючерсного контракту на той самий товар і є формулою, яку використовує продовольча галузь для того, щоб оцінити вартість зерна, і яка безпосередньо пов'язана з торгівлею ф'ючерсними контрактами. Ф'ючерсні ринки – це місце, де всі економічні сили ретранслюються у ціні відповідного продовольчого біржового товару. Ціни, за якими котируються ф'ючерси, використовуються як орієнтир для встановлення локальних цін на зерно, тобто всі ці три складники – базис, ф'ючерсні ціни, локальні ціни – пов'язані між собою [1, с. 20].

Детальніше розглядаючи ф'ючерсні та локальні ринки, слід зазначити, що хоча вони й є надзвичайно взаємопов'язаними, сама механіка торгівлі на них є абсолютно різною.

На ф'ючерському ринку кожен товар торгується з визначеною кількістю різних контрактних місяців. Причиною цьому є те, що зерно (як і більшість інших біржових товарів) може торгуватися з різними періодами поставки в майбутньому, адже зерно, яке торгується сьогодні, відрізняється за вартістю від зерна, яке торгується з поставкою через місяць або через рік. Існування різних контрактних місяців дає змогу ринку правильно оцінювати вартість зерна і торгувати ним, ураховуючи зміни в часі. Цікаво, що на початку створення ф'ючерсних ринків стало зрозуміло, що необов'язково мати контракт на кожен календарний місяць. Навпаки, із досвіду учасники торгів дійшли висновку, що один контракт може ефективно репрезентувати вартість зерна в рамках двомісячного або тримісячного періоду часу та бути більш оптимальним із точки зору витрат на його обіг. Сьогодні ф'ючерсні ринки мають установлені перелік торгових місяців для кожного товару, і такі переліки визнаються як стандарт. Наприклад, для торгівлі ріпаком на Паризькій ф'ючерсній біржі Euronext (раніше MATIF) використовуються такі місяці (табл. 1).

Таблиця 1
Контрактні місяці торгівлі ріпаком на біржі Euronext

Futures Month	FEB	MAY	AUG	NOV
Calendar Month	NOV/ DEC/JAN	FEB/ MCH/APR	MAY/ JUN/JUL	AUG/ SEP/OCT

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Табл. 1 підкреслює, що торгівля побудована виходячи з маркетингового року, а не календарного, адже що стосується сировинних продовольчих товарів, урожай по кожному з них збирається в різні періоди року. Кожна біржа намагається максимально

коректно представити сітку контрактних місяців для більш ефективної оцінки вартості товару, особливо в момент переходу від старого врожаю в новий.

Кожен локальний ринок, своєю чергою, використовує ціну ф'ючерсного контракту як основу і потім ураховує цілу низку місцевих чинників – пропозицію, попит та логістичні витрати для визначення локальної ціни [2, с. 135]. Така ціна може бути вищою, нижчою або ж дорівнювати ф'ючерсній залежно від цих чинників. Наприклад, якщо ціна ф'ючерсного контракту на ріпак на біржі Euronext із поставкою у листопаді станом на 23 серпня 2016 р. становить 378 євро, ціна однієї метричної тонни в порту Миколаєва на умовах FOB на цю ж саму дату досягла 437 доларів, а курс євро до американського долара – 1,1321, то базис дорівнює: $437 / 1.1321 - 378 = +8$ євро, або плюс 8 до листопаду (8 over November) [8].

Значення базису для кожного локального ринку є специфічним і визначається економікою регіону. Регіони, в яких пропозиція є великою, зазвичай торгуються з дисконтом до ф'ючерсів. Регіони з обмеженою пропозицією або з високим попитом швидше за все будуть торгуватися з премією щодо ф'ючерсного ринку. Оскільки попит, пропозиція та логістика для кожного локального ринку є специфічними, базис також буде відрізнятися у своєму значенні залежно від регіону.

Базис також змінюється (і це є найголовнішим) протягом часу, адже економічні умови в регіоні завжди змінюються. Наприклад, липень – це період, коли в Україні збирають ріпак, тобто існує значне зростання пропозиції, а тому базис буде торгуватися чи не з найбільшим дисконтом щодо ф'ючерсного ринку. Згодом, коли його внутрішнє використання та експорт нарощуватимуться, тим самим змінюючи економічні умови його розподілу, базис також змінюватиметься. І такі зміни можуть простежуватися в рамках декількох або ж навіть і одного дня.

Таким чином, метою торгівлі базисом є отримання прибутків від змін у базисі, створюючи проміжок у часі між купівлею та продажем зерна. Коли ж зерно купується і відразу (у трейдінгу «відразу» розуміється в рамках максимально швидкого терміну, тобто це є продаж на споті) продається, єдиним результатом від такої угоди буде прибуток від зберігання товару, хоча і ризик буде зведений до мінімуму. Однак якщо перенести закриття позиції на деякий час, виникає можливість значно збільшити торговельну маржу, зберігаючи при цьому можливість управління ризиком, адже амплітуда коливання базису є значно меншою від цінових коливань. Більше того, найголовнішим інструментом управління ризиком у рамках торгівлі базисом, безумовно, є хеджування угод на реальному ринку [4, с. 111].

Коли трейдер купує зерно і планує зберігати свою довгу позицію на певний період часу, виникає ризик того, що ціна впаде до моменту продажу товару. Так само продаж та збереження короткої позиції протягом певного часу призводить до виникнення ризику зростання ціни до моменту, коли коротку позицію буде вирішено закрити викупом зерна з ринку. Задля уникнення цінових ризиків у рамках торгівлі базисом необхідно хеджувати купівлю або продаж на реальному ринку за допомогою ф'ючерсних контрактів і тримати ці дві позиції до моменту офсетної угоди на реальному ринку.

Отже, торгівля базисом передбачає, що коли здійснена угода на реальному ринку, відразу відбувається її хеджування за допомогою протилежної угоди

на ф'ючерсному ринку. Наприклад, купівля зерна на реальному ринку супроводжується хеджуванням за допомогою продажу ф'ючерсних контрактів, а продаж зерна хеджується купівлею ф'ючерсних контрактів [6, с. 94].

Існування протилежної позиції на ф'ючерсному ринку щодо основної позиції на реальному ринку фактично усуває для трейдера ціновий ризик. Розглянемо спочатку два приклади, в яких базис не змінюється, щоб оцінити, наскільки ефективним є хеджування за допомогою використання ф'ючерсів.

Таблиця 2

Купівля базису

	Купівля	Продаж	Результат
Ціна на реальному ринку	400	390	-10
Ціна на ф'ючерсному ринку	405	415	+10
Ціновий ризик	0		

Джерело: побудовано автором

Припустимо, що трейдер у Швейцарії купує ріпак на умовах FOB Чорноморськ за 400 доларів за метричну тонну і водночас продає ф'ючерсні контракти з поставкою в листопаді за 415 доларів за метричну тонну (базис у даній операції становить -15 до листопаду). Якщо ціни падають на 10 доларів за метричну тонну, ріпак на реальному ринку стає 390 доларів, а на ф'ючерсному - 405 доларів із поставкою у листопаді (базис у даній операції також становить -15 до листопаду). Тоді у разі закриття позиції в рамках торгівлі базисом на реальному ринку його результатом буде втрата 10 доларів на тонні, тоді як на ф'ючерсному ринку він заробить додатково 10 доларів на тонні. Незважаючи на те що ціни на обох ринках змінилися, хеджування, яке застосував трейдер, дало йому змогу не втратити у цілому.

Таблиця 3

Продаж базису

	Продаж	Купівля	Результат
Ціна на реальному ринку	430	410	+20
Ціна на ф'ючерсному ринку	400	420	-20
Ціновий ризик	0		

Джерело: побудовано автором

Припустимо тепер, що трейдер у Швейцарії розпочинає не з купівлі, а з продажу ріпаку на реальному ринку, і такий продаж він здійснює на умовах FOB Одеса за 430 доларів за метричну тонну. Паралельно він хеджується на ф'ючерсному ринку і купує контракти з поставкою у листопаді за 420 доларів за тонну (базис у даній операції становить +10 до листопаду). Якщо ціни падають на 20 доларів за метричну тонну, ріпак на реальному ринку стає 410 доларів, а на ф'ючерсному - 400 доларів із поставкою у листопаді (базис у даній операції також дорівнює +10 до листопаду). Тоді у разі закриття позиції в рамках торгівлі базисом на реальному ринку його результатом буде заробіток у 20 доларів на тонні, тоді як на ф'ючерсному ринку він втратить 20 доларів на тонні. Незважаючи на те що ціни на обох ринках змінилися, хеджування, яке застосував трейдер, дало йому змогу не втратити в цілому.

Механізм хеджування в рамках торгівлі базисом дає змогу уникати цінового ризику, адже будь-яка втрата або прибуток на реальному ринку будуть ком-

пенсовані еквівалентною втратою або прибутком на ф'ючерсному ринку.

Хеджування за допомогою ф'ючерсних контрактів є однією з фундаментальних основ торгівлі базисом на міжнародних ринках сировинних продовольчих товарів, а також надзвичайно ефективним інструментом в арсеналі трейдера, оскільки завдяки йому існує можливість займати певну позицію й отримувати дорогоцінний час, який потрібен для сприятливих змін базису, не хвилюючись через зміни цін на обох ринках.

Таблиця 4

Торгівля базисом

	Купівля базису	Продаж базису	Результат
Ціна на реальному ринку	430	405	-25
Ціна на ф'ючерсному ринку	455	420	+35
Базис	-25 до листопаду	-15 до листопаду	+10

Джерело: побудовано автором

Торгівля базисом складається з відкриття позиції на реальному ринку, одночасного її хеджування на ф'ючерсному ринку і закриття обох позицій в майбутньому, коли зміна базису є сприятливою для трейдера. Слід пам'ятати, що базис зміцнюється або зростає, коли він стає більш позитивним або менш негативним. Відповідно, базис слабшає або зменшується, коли він стає більш негативним або менш позитивним. Якщо трейдер очікує зміцнення базису, він його купує, і навпаки, якщо існують очікування стосовно зменшення базису - його продають.

Розглянемо приклад, у рамках якого базис зміцнюється. Припустимо, що трейдер у Швейцарії купує ріпак на умовах FOB Чорноморськ за 430 доларів за метричну тонну і водночас продає ф'ючерсні контракти з поставкою в листопаді за 455 доларів за метричну тонну. Базис у даній операції дорівнює -25 до листопаду. Для того щоб отримати кінцевий результат по своїй позиції, трейдеру необхідно її закрити одночасним продажем ріпаку на реальному ринку й офсетною купівлею ф'ючерсних контрактів, тобто продати базис. І дочекавшись зміцнення базису, трейдер продає ріпак на умовах FOB Одеса за 405 доларів за метричну тонну і відкупує ф'ючерсні контракти з поставкою в листопаді за 420 доларів за метричну тонну. Базис у даній операції дорівнює -15 до листопаду. Таким чином, на кожній тонні трейдер отримав прибуток у 10 доларів, його втрати на реальному ринку у 25 доларів на тонні були перекриті прибутком на ф'ючерсному ринку у 35 доларів на тонні.

Так само у разі зменшення базису його продаж, а потім купівля дадуть змогу трейдеру отримати прибуток незалежно від того, зростатимуть чи падатимуть ціни на реальному та ф'ючерсному ринках. Єдине, що його цікавитиме, - це зміна у базисі.

Висновки. Отже, вивчення фундаментальних основ торгівлі базисом на міжнародних ринках сировинних продовольчих товарів дає змогу виявити переваги такого виду торгівлі й оцінити його результативність у мінімізації цінових ризиків. Пов'язуючи ф'ючерсні і реальні ринки між собою, трейдер має змогу використовувати всі переваги хеджування, що дає йому змогу отримати додатковий час для кращої маржі. Досконале знання фундаментальних основ торгівлі базисом відкриває неймовірно широкий торговельний арсенал, який за правильного підходу до

управління позицією робить трейдинг ефективним стратегічно. Позиція трейдера в рамках торгівлі базисом стає невразливою до коливань цін на товар. Єдине, що він відслідковує, – зміни у базисі, амплітуда яких є значно нижчою від амплітуди цінкових коливань, що дає змогу максимізувати прибуток від торгівлі, водночас мінімізуючи ризик.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lorton S. The Art of Grain Merchandising / S. Lorton, D. White: – Champaign, IL: Stipes Publishing Company, 2010. – 558 p.
2. Pirrong C. The Economics of Commodity Trading Firms / Craig Pirrong: – Bauer College of Business: University of Houston, 2016. – 12 p.
3. Bekkerman A. Forecasting a Moving Target: The Roles of Quality and Timing for Determining Northern U.S. Wheat Basis / A. Bekkerman, G. W. Brester, M. Taylor: – Western Agricultural Economics Association: Journal of Agricultural and Resource Economics 41 (1), 2016. – P. 25–41.
4. Cheng I. Why Do Hedgers Trade so Much? / I. Cheng, W. Xiong: – The University of Chicago: Journal of Legal Studies, vol. 43, 2014. – P. 183–207.
5. Mark D. Price Risk Management Alternatives for Farmers in the Absence of Forward Contracts with Grain Merchants / D. R. Mark, B. W. Brorsen, K. B. Anderson, R. M. Small: – American Agricultural Economics Association: Choices, 2008. – P. 22–25.
6. Рубан Ю.В. Базис як складова ф'ючерсної торгівлі / Ю.В. Рубан, Т.В. Шевченко. – К.: Аграрна біржа; Моніторинг біржового ринку, 2014. – С. 1–8.
7. Лупенко Ю. Ф'ючерсні механізми для розвитку аграрного сектору економіки / Ю. Лупенко, В. Фещенко. – К.: Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку, 2012. – С. 1–5.
8. Товарна біржа Euronext [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://derivatives.euronext.com/en/products/commodities-futures/ECO-DPAR>.

УДК 339.92

Полівода К.І.

аспірант

Миколаївського національного аграрного університету

АНАЛІЗ ФЕНОМЕНА МІЖНАРОДНОГО МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті досліджено теоретичні аспекти аналізу феномена міжнародного міжрегіонального співробітництва. Узагальнено підходи щодо ідентифікації міжнародного міжрегіонального співробітництва. Запропоновано власне бачення поняття «міжнародне міжрегіональне співробітництво».

Ключові слова: співробітництво, міжнародне співробітництво, міжтериторіальне співробітництво, транскордонне співробітництво, євро регіон, міжнародне міжрегіональне співробітництво.

Полівода К.И. АНАЛИЗ ФЕНОМЕНА МЕЖДУНАРОДНОГО МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В статье исследованы теоретические аспекты анализа феномена международного межрегионального сотрудничества. Обобщены подходы к идентификации международного межрегионального сотрудничества. Предложено собственное видение понятия «международное межрегиональное сотрудничество».

Ключевые слова: сотрудничество, международное сотрудничество, межтерриториальное сотрудничество, трансграничное сотрудничество, евро регион, международное межрегиональное сотрудничество.

Polivoda K.I. ANALYSIS OF THE PHENOMENON OF INTERNATIONAL INTERREGIONAL COOPERATION

In the article the theoretical aspects of the analysis of interregional cooperation of the international phenomenon. Generalized approaches to identifying international regional cooperation. Proposed own vision of the concept of international interregional cooperation.

Keywords: cooperation, international cooperation, interterritorial cooperation, cross-border cooperation, Euroregion, international interregional cooperation.

Постановка проблеми. У світовій та вітчизняній економічній науці поняття «міжнародне міжрегіональне співробітництво» розглядається як об'єднання зусиль регіонів зарубіжних країн для вирішення регіональних проблем, що найбільш ефективно здійснюється через реалізацію програм співпраці. Загалом науковими дослідженнями охоплено значне коло питань щодо розвитку міжнародного міжрегіонального співробітництва. З огляду на необхідність системного аналізу міжнародного міжрегіонального співробітництва необхідно проаналізувати змістовність понятійного апарата, яким оперує теорія міжнародного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти міжнародного міжрегіонального співробітництва вивчалися такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як С. Бурбело, І. Дахно, І. Гончаренко, І. Комарницький, А. Ключник, К. Кулматов, А. Митофанова, І. Попова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить високий рівень

розробки проблем функціонування та розвитку міжнародного міжрегіонального співробітництва, залишається чимало дискусійних питань, зокрема щодо сутності та специфічних особливостей останнього.

Мета статті полягає в узагальненні підходів щодо ідентифікації міжнародного міжрегіонального співробітництва та у власному баченні визначення дефініції «міжнародне міжрегіональне співробітництво».

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення такого феномена, як міжнародне міжрегіональне співробітництво, обумовлено здійсненням міжнародного співробітництва, яке здійснюється як міжтериторіальне, міжрегіональне та транскордонне.

Співробітництво – це система партнерства на регіональному, державному та міждержавному рівнях. Саме воно забезпечує просування національного продукту країни на світовий ринок, сприяє залученню його до світового інформаційного простору, набуттю передового досвіду організації будь-якої діяльності [7].

Міжнародне співробітництво визначається як універсальна форма організації спільного або взаємоуз-

годженого виробництва за участю іноземних партнерів двох або декількох країн, заснована на розподілі виробництва продукції, комерційне співробітництво, взаємна гарантія ризиків, спільний захист інвестицій і промислових секретів. В основі такої форми співробітництва лежать міцні і тривалі зв'язки кооперативного характеру, вироблені та узгоджені наперед наміри, що закріплені в довготривалих угодах і договорах [6].

Міжтериторіальне співробітництво визначається як будь-яка взаємоузгоджена діяльність, спрямована на започаткування відносин між територіальними общинами та властями двох або більше договірних сторін, крім відносин транскордонного співробітництва між сусідніми органами влади, включаючи укладання між територіальними общинами та органами влади інших держав угод про співробітництво [9].

Міжрегіональне співробітництво означає будь-які зв'язки, що встановлені між регіонами, які належать до різних держав [10].

Сьогодні міжрегіональне співробітництво існує в усіх країнах світу і є взаємоузгодженою діяльністю як усередині держави, так і за її межами органів державної влади, органів влади адміністративно-територіальних одиниць, органів місцевого самоврядування, юридичних осіб, громадських організацій, яка здійснюється на підставі чинного законодавства з метою вирішення спільних економічних, соціальних, культурних, екологічних та інших питань [8].

Транскордонне співробітництво розглядається як будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або органами влади, що знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, а також укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей [3].

Крім того, сьогодні все більше поширюється така форма співробітництва, як єврорегіон, що виникла як ідея «Європи регіонів» у Західній Європі всередині XX ст. та є новою формою єднання європейських регіонів заради спільного розвитку.

Єврорегіон – це території, на яких здійснюється транскордонна співпраця. Така співпраця є результатом порозуміння органів територіального самоврядування. Метою створення єврорегіонів є перш за все розгортання діяльності, яка допомагала б зближенню локальних спільнот і органів влади прикор-

донних регіонів, економічна співпраця, розвиток комунікацій, захист довкілля, культурно-освітня діяльність, туризм. Особливості, яка відрізняють єврорегіон від міжнародного міжрегіонального співробітництва, – це наявність керівних органи єврорегіону, які виконують координаційні функції, але не мають владних повноважень; формування спільних комітетів та робочих груп з метою координації та об'єднання зусиль для вирішення спільних проблем; фінансування діяльності учасників спільних комітетів та робочих груп, що має здійснюватися кожною стороною окремо або шляхом об'єднання коштів на окремому спільному рахунку.

Аналізуючи трактування вищенаведених понять, ми пропонуємо власне бачення поняття «міжнародне міжрегіональне співробітництво»: це система партнерства, спрямована на поглиблення відносин за межами держави, за участю іноземних партнерів двох або декількох країн, заснована на розподілі виробництва продукції, комерційного співробітництва, взаємної гарантії ризиків, спільного захисту інвестицій і промислових секретів, на основі укладання між регіонами, територіальними общинами угод про співробітництво.

Міжнародне міжрегіональне співробітництво має різні правові форми, організаційні структури та географічні обриси. Розрізняють двосторонні та багаторонні міжрегіональні взаємодії, співробітництво між сусідніми регіонами або регіонами, які розташовані далеко один від одного, але які мають схожі проблеми. Вони мають одну спільну мету, а саме подолання державних кордонів – бар'єрів для співпраці у соціальній, економічній, технологічній, культурній галузях. Мотивація міжнародного та міжрегіонального співробітництва відбувається насамперед через виявлення загальних проблем та інтересів, а співпраця уможливорює більш повне використання потенціалу розвитку кожного з регіонів-учасників.

Завдання міжнародного міжрегіонального співробітництва віддалених регіонів полягає не у вирішенні конкретних «побутових» проблем, в оформленні інтересів певної групи регіонів перед обличчям національних і європейських інститутів. Прикладами міжрегіонального співробітництва віддалених регіонів є Робоче співтовариство європейських прикордонних регіонів, Конференція прибережних периферійних регіонів, а також Регіони традиційної індустрії [5].



Рис. 1. Форми міжнародного міжрегіонального співробітництва

Прикладом багатостороннього міжрегіонального співробітництва виступають «Чотири мотора для Європи», які об'єднують такі економічно активні в області інноваційних технологій регіони, як Баден-Вюртемберг (Німеччина), Ломбардію (Італія), Каталонію (Іспанія) і Рону-Альпи (Франція). Завданням «Двигунів» стало досягнення синергійного ефекту за допомогою інтенсивного обміну досвідом, реалізації спільних проектів у сфері нових технологій та дослідницьких проектів при оптимальному використанні наявних фінансових і трудових ресурсів [11].

На нашу думку, для реалізації та налагодження ефективної співпраці між регіонами різних країн слід використовувати такі форми міжнародного міжрегіонального співробітництва (ММС), які є основою для визначення напрямку співробітництва (рис. 1).

Перспективним напрямом інтегрування України у світову економіку та росту національної економіки є створення спеціальних (вільних) економічних зон. Це одна з найбільш привабливих форм заохочення іноземних інвесторів, яка дає змогу активізувати підприємництво, нарощувати експортний потенціал, формувати ринкову інфраструктуру, прискорювати розвиток окремих регіонів і галузей економіки [4].

Існують такі види вільних економічних зон:

- вільні торговельні зони (у тому числі вільні порти, безмитні склади, транзитні доки, митні зони на окремих підприємствах), які базуються на скасуванні або пом'якшенні експортно-імпортного контролю і націлені переважно на обробку та зберігання вантажів;

- експортні промислові зони, які базуються на застосуванні не тільки пільгового торговельного і митного режимів, але й на пільговому фінансуванні та податковому режимі для іноземного і національного капіталу, вони орієнтовані на виробництво експортної та частково імпортозаміщуючої продукції;

- технологічні зони, технополіси, технологічні парки, що забезпечують на основі різних пільг розробку і впровадження сучасної технології;

- комплексні зони (вільні міста, особливі режими тощо), що ставлять перед собою широкі завдання і використовують елементи різних зон.

Інвестиційне співробітництво – це вид міжнародних економічних відносин, що включають три типи інвестицій:

- 1) реальні інвестиції (довгострокові вкладення коштів у галузі матеріального виробництва), серед яких особливо виділяються прямі інвестиції;

- 2) фінансові інвестиції (портфельні, що охоплюють міжнародну кредитно-фінансову діяльність, включаючи операції з цінними паперами);

- 3) інтелектуальні (підготовка курсів, передача досвіду, ліцензій, ноу-хау, спільні наукові розробки).

Міжнародна економічна інтеграція є процесом господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними економіками, взаємодії їх виробничих структур на різних рівнях і в різних формах [2]:

- зона вільної торгівлі – пільгова зона регіонального типу, у межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, які входять у таку зону; зони вільної торгівлі сприяють зростанню внутрішньої, а на цій основі – і взаємної торгівлі країн-членів; найрозвиненішою з таких зон є зона вільної торгівлі в Європі;

- митний союз – спільна митна територія двох і більше країн з повною ліквідацією мит у взаємних відносинах і з єдиним митним тарифом відносно

третіх країн; мета створення митного союзу полягає у полегшенні торгівлі країн-учасниць і водночас в запобіганні створення додаткових перепон у торгівлі з третіми країнами;

- спільний ринок – об'єднання національних ринків декількох країн в єдиний великий ринок з вільним переміщенням у його межах капіталів, товарів, послуг і робочої сили;

- економічний союз – об'єднання національних економік декількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики;

- політичний союз – об'єднання країн на основі укладення спільного договору з метою проведення спільної політики в усіх сферах суспільного життя;

- міжнародні організації, угруповання, комплекси – об'єднання країн чи інших суб'єктів за окремими інтересами (або групою окремих інтересів) для спільного здійснення різноманітних заходів, спрямованих на їхнє задоволення.

Міжнародна виробнича кооперація – це похідна форма міжнародного поділу праці, яка полягає в розвитку міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно-спеціалізованими суб'єктами з метою поєднання взаємодоповнюючих виробничих процесів.

Міжнародна виробнича кооперація об'єднує ресурси виробництва в єдиному організаційно-технічному процесі. Здійснення такого процесу у міжнародному масштабі передбачає укладання відповідних контрактів та угод, котрі регламентують виробничо-технічні та торгово-економічні питання, а також вироблення адекватних форм і методів співробітництва.

Міжнародне науково-технічне співробітництво є системою економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, надання послуг та торгівлі й існує на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених, намірів, закріплених у міжнародних економічних договорах та угодах. Структура міжнародного науково-технічного співробітництва включає:

- створення координаційних міжнародних програм спільних наукових і технічних досліджень, кооперацію при здійсненні науково-технічних досліджень;

- міжнародне ліцензування, обмін науково-технічними документами, патентами, ліцензіями, поглиблення й удосконалення співробітництва у сфері науково-технічної інформації;

- міжнародний інжиніринг, співробітництво щодо проведення допроектних досліджень і складання проекту на основі науково-технічних знань, а також консультатії під час виконання проектів;

- співробітництво в підготовці наукових та інженерно-технічних кадрів, тісні міжнародні стосунки між вищими повчальними закладами;

- проведення міжнародних науково-технічних конференцій, симпозіумів;

- вирішення окремих важливих наукових і технічних проблем шляхом спільного планування між зацікавленими країнами;

- створення й функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій, лабораторій, конструкторських бюро;

- проведення взаємних міждержавних консультацій з питань науково-технічної політики;

- розробку науково-технічних прогнозів.

Спільні підприємства – це об'єднання, сфера діяльності якого поширювалася на спільну закупівлю й обіг товарів із їхнім перепродажем і поділом ризиків серед партнерів. Існують такі види спільних підприємств:

- спільні підприємства, створені приватними фірмами;
- спільні підприємства, створені державними підприємствами;
- спільні підприємства, створені приватними і державними підприємствами;
- спільні підприємства, створені державними органами;
- спільні підприємства, створені іноземними компаніями в третій країні [1].

Останньою формою співробітництва є міжнародна торгівля, тобто торгівля між країнами, яка складається із імпорту та експорту товарів і послуг. Вона створює велику кількість переваг, що стимулюють економічний розвиток окремих країн, сприяють поширенню нових ідей та технологій. Завдяки їй держави отримують можливість імпортувати продукцію, яку вони не виробляють самі.

Експортно-імпорتنі операції є найбільш розвинутою формою міжнародного міжрегіонального співробітництва. Умови та результати експортної діяльності країни значною мірою визначають характер її участі в системі міжнародної торгівлі та інших форм співробітництва за її участі.

Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку додаткових переваг та можливостей. Це, зокрема, доступ до дешевих та більш якісних товарів готових виробів, сировинних та інших матеріалів й комплектуючих деталей; наповнення ринку дефіцитними товарами або товарами, які взагалі не виробляються на національній території; зростання конкуренції та стимулювання завдяки цьому оптимізації, підвищення виробництва на національній території; налагодження сталих виробничих зв'язків щодо кооперування виробництва з інонаціональними партнерами; розвиток технології завдяки поширенню ввезення наукоємних товарів.

Кожна з розглянутих форм міжнародного міжрегіонального співробітництва показує можливості використання і вдосконалення галузей господарства для регіонів та країни загалом.

Висновки. Аналіз феномена «міжнародне міжрегіональне співробітництво» та форм його реалізації показав, що це поняття є досить широким, оскільки складається з багатьох аспектів, які не дають змогу конкретно охарактеризувати його. Тому у запропоно-

ваному визначенні дефініції «міжнародне міжрегіональне співробітництво» підкреслюються всі сучасні аспекти міжнародної діяльності регіонів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Викладене вище дає підстави для подальшого дослідження міжнародного міжрегіонального співробітництва як системи партнерства, що спрямована на поглиблення відносин між державами, процес формування якої є не завершеним, перебуває в стадії становлення, оскільки стримується обмеженням вибором регіонів держав для заключення угод про співробітництво.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дахно І. Міжнародне приватне право : [навч. пос.] / І. Дахно. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 316 с.
2. Економічна теорія: Курс лекцій / за ред. І. Комарницького. – Чернівці : Рута, 2006. – 332 с.
3. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями від 21 травня 1980 р. (м. Мадрид). Текст українською мовою. – Рада Європи. – 35 с.
4. Ключник А. Розвиток міжнародного міжрегіонального співробітництва в аграрному секторі Миколаївської області / А. Ключник, І. Страхова / Науковий вісник ХДУ. Економічні науки. – 2015. – Вип. 12. – Ч. 3. – С. 123–126.
5. Кулматов К. Региональные аспекты международных отношений / К. Кулматов, А. Митрофанова. – М. : Восток-Запад, 2010. – 215 с.
6. Новіков О. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб.] / О. Новіков, І. Гончаренко ; за заг. ред. І. Гончаренко. – Миколаїв : МНАУ, 2013. – 222 с.
7. Міжнародний туризм і сфера послуг : [підручник] / [М. Мальська, Н. Антонюк, Н. Ганич]. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
8. Попова І. Роль міжрегіонального співробітництва в активізації регіонального розвитку / І. Попова, С. Бурбело // Проблеми та перспективи економіки і управління : мат. II Міжнар. наук.-практ. конф. (19–20 грудня 2014 р., м. Дніпропетровськ). – Херсон, 2014. – С. 64–68.
9. Протокол № 2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, який стосується міжтериторіального співробітництва 1998 р. // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgiibin/laws/main.cgi?nreg=994_520.
10. Assembly of European Regions (AER). Statutes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/GoverningBodies.
11. Four Motors for Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.4motors.eu/-Organization-.html>.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК: 339.138

Багорка М.О.*кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри маркетингу**Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ АГРАРНИМ ВИРОБНИЦТВОМ

У статті досліджено основні проблеми використання природно-ресурсного потенціалу в аграрному виробництві. Проведено систематизацію основних його видів та обґрунтовано необхідність запровадження стратегії екологічного маркетингу як основної інноваційної стратегії природокористування в аграрному секторі.

Ключові слова: екологічний маркетинг, екологізація аграрного виробництва, еколого-економічна система, природно-ресурсний потенціал, екологічно збалансований розвиток.

Багорка М.А. ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОЛОГИЗАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ АГРАРНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

В статье исследованы основные проблемы использования природно-ресурсного потенциала в аграрном производстве. Проведена систематизация основных его видов и обоснована необходимость внедрения стратегии экологического маркетинга как основной инновационной стратегии природопользования в аграрном секторе.

Ключевые слова: экологический маркетинг, экологизация аграрного производства, эколого-экономическая система, природно-ресурсный потенциал, экологически сбалансированное развитие.

Bagorka M.A. RATIONALE FOR FORMATION OF MARKETING STRATEGY GREENING IN MANAGEMENT AGRICULTURAL PRODUCTION

The paper research the main problems of using natural resources in agricultural production, systematization held its main species and the necessity of introducing environmental marketing strategies as the main innovation strategy of environmental management in the agricultural sector.

Keywords: Environmental marketing greening of agricultural production, ecological and economic system, natural resource potential and ecologically sustainable development.

Постановка проблеми. Сьогодні функціонування суб'єктів аграрного агробізнесу відбувається в умовах жорсткої конкуренції на внутрішньому і світовому ринках, прискореного інноваційного розвитку та організаційних трансформацій. Для швидкої адаптації до сучасних вимог аграрного ринку модель поведінки підприємств аграрної сфери повинна враховувати причинно-наслідкові взаємозв'язки факторів внутрішніх підсистем і зовнішнього середовища.

В Україні здійснюється непродумана виробнича діяльність із використання всіх видів природних ресурсів аграрного виробництва. Це стосується недосконалої системи ведення сільськогосподарського виробництва, недотримання технологічних вимог обробітку землі, недостатності уваги з боку держави щодо питань охорони та підвищення родючості сільськогосподарських земель, порушення системи удобрення ґрунтів спричинила деградацію ґрунтів на значних площах. При цьому мінерально-сировинні ресурси порівняно з іншими природними ресурсами найменше залежать від результатів господарської діяльності, оскільки їх якість практично не залежить від забруднення навколишнього середовища, а наявність запасів виступає важливим обмежуючим фактором розміщення підприємств (об'єктів) економічної діяльності.

Основним шляхом подолання екологічної кризи, що склалася в аграрній галузі країни, є інтеграція інтересів екології та економіки в усіх сферах сільськогосподарського виробництва. При цьому необ-

хідно враховувати тісну взаємозалежність природокористування агросистем, стану навколишнього природного середовища та ресурсного потенціалу країни, з одного боку, а також перспектив розвитку національної економіки – з іншого.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки маркетингових стратегій з урахуванням специфіки трансформаційного періоду присвячені роботи вітчизняного науковця Л.В. Бала. Проблеми формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва та природоохоронної діяльності присвятили свої дослідження І.С. Вороньцька, Л.Г. Мельник, О.В. Прокопенко, Л.А. Хромушина, О.І. Шкуратов та ін.

Еколого-економічні аспекти функціонування сільськогосподарських підприємств досліджено в працях В.А. Борисової, П.С. Березівського, Н.В. Зіновчука, О.М. Царенка. Проблеми формування і встановлення ресурсо-екологічної та продовольчої безпеки досліджували П.А. Лайко, В.М. Трегубчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відмічається великий розрив між науковими рекомендаціями і процедурою впровадження їх у виробництво. Незважаючи на наявність досить прогресивних, науково обґрунтованих екологічних розробок, сьогоднішні стратегічні програми не узгоджені з питаннями раціонального агроприродокористування.

Для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення ефективної діяльності підприємств аграрного сектору економіки необхідно обґрунту-

вати маркетингову стратегію з точки зору її екологічної спрямованості та визначити стратегічні орієнтири у всіх функціональних сферах агробізнесу. Отже, виникає необхідність у поглибленні теоретичних досліджень і методичних розробок, пов'язаних із формуванням стратегії екологічного маркетингу в аграрному виробництві.

Мета статті полягає у дослідженні основних проблем використання природно-ресурсного потенціалу в аграрному виробництві, проведенні систематизації його видів та обґрунтуванні необхідності запровадження стратегії екологічного маркетингу як основної інноваційної стратегії природокористування в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Непередбачувані зміни в макро- і мікросередовищі підприємств аграрного сектору економіки викликають необхідність використання в їх управлінні нових методів аналізу, планування, розробки власних стратегій, систем взаємодії з виробниками та постачальниками ресурсів [5, с. 174–180].

Процес екологізації аграрного виробництва розглядається в розрізі застосування альтернативних систем господарювання. В основі впровадження альтернативних методів повинні лежати агроекологічні принципи, згідно з якими сільськогосподарське підприємство розглядається як еколого-економічна система, що базується на раціональних і екологічно обґрунтованих методах виробництва, забезпечуючи якість продукції та сировини, ефективність виробництва, а також мінімальний вплив на навколишнє середовище та ефективність виробництва [4, с. 112–115].

Можна виділити основні завдання екологізації аграрного виробництва.

Н.В. Куденко встановлено, що стратегія виступає координуючим та об'єднуючим фактором між цілями та ресурсами підприємства [7, с. 125–133]. У цьому контексті основне призначення маркетингової стратегії розвитку полягає у взаємоузгодженні маркетингових цілей із виробничими можливостями та ресурсним базисом організації.

Для вибору стратегії маркетингу необхідно вивчити вплив чинників мікро- і макросередовища підприємства, для якого вона розробляється. У традиційному їх розгляді не враховують чинник довкілля. Для того щоб повніше відобразити специфіку аграрних підприємств, необхідно врахувати довкілля як чинник впливу на розробку стратегії підприємства [3, с. 279–280].

На нашу думку, істотне значення для ефективного запровадження маркетингу в аграрному виробництві має адаптація головних процесів маркетингу з урахуванням природоохоронних вимог.

Серед усіх факторів макросередовища найбільш пріоритетним є природно-ресурсний потенціал галузі. Саме природно-ресурсний потенціал є одним із найважливіших чинників ефективного розвитку аграрного виробництва і розглядається як комплексна система природних ресурсів, користувачами яких є підприємства агропромислового виробництва [2, с. 134–135].

Ресурсний потенціал аграрного виробництва слід розглядати як сукупність технологічно, економічно й екологічно збалансованих виробничих ресурсів. Залежно від інтенсивності використання природний потенціал потребує відновлення.

При цьому необхідно розрізняти поняття «природні умови» і «природні ресурси». Принципова відмінність природних умов від природних ресурсів полягає у тому, що природні умови – це властивості природи, що можуть полегшувати або ускладнювати розвиток суспільного виробництва, але при цьому в ньому не використовуються. Природні ж ресурси завжди беруть участь у виробництві, оскільки вони є предметом праці.

Природний потенціал має оцінюватися та виражатися у показниках, що відображають ступінь відповідності показників якості довкілля прийнятим нормативам технічного регулювання [10, с. 13–15].

Про природно-ресурсний потенціал судять передусім за ступенем різноманітності природних умов, набором кількісного й якісного складу і доступністю природних ресурсів, ступенем відповідності показників якості довкілля прийнятим нормам і стандартам [2, с. 134–140]. Під функціональною структурою потенціалу розуміють склад і співвідношення основних видів природних ресурсів за їхньою здатністю та участю в територіальному поділі праці. Територіальна структура природно-ресурсного потенціалу – це основні форми та види територіального розосередження чи зосередження природних ресурсів і є важливим поняттям для визначення граничної кількості природних ресурсів, яку можна використати без шкоди для існування і розвитку природних систем та людини [1, с. 292–297].

Нами було систематизовано основні види потенціалу аграрного виробництва (рис. 2).

У всіх видах ресурсного потенціалу присутній природний складник, що включає абіотичні і біо-



Рис. 1. Завдання екологізації аграрного виробництва

тичні фактори та антропогенний фактор, який є обов'язковим під час формування агроєкосистем.

При цьому еколого-економічний потенціал використовується в процесі оцінювання територій щодо їх раціонального природокористування для характеристики їх специфічних особливостей та екологічних обмежень з урахуванням видів економічної діяльності. Еколого-економічний потенціал базується на принципах уведення екологічного складника розвитку в рамках економічної системи. Із розвитком економіки природокористування дедалі більша частина природно-ресурсного потенціалу набуває ознак еколого-економічного потенціалу. До нього включають цілі природні системи, гранична корисність яких у сучасних умовах зростає не лише з позиції забезпечення виробничими ресурсами, а й забезпечення суспільства сприятливим для проживання та відтворення середовищем [10, с. 13–21].

Важливим показником оцінки природокористування є максимально допустима величина антропогенного навантаження на самоорганізований і саморегульований природний комплекс – вимірна величина негативного впливу (ризик), що не призводить до порушення меж стійкості екосистеми та до незворотного руйнування структурно-функціональної сукупності її елементів і не проявляється у погіршенні динамічних характеристик, перетворюючи ризики у небезпеки для всієї системи [9, с. 278–279].

Перехід до ринкових відносин, реформування аграрного сектора економіки та введення приватної власності на землю потребують точної інформації про якісний склад земельних ресурсів для визначення їх агровиробничих можливостей, оцінки вартості, ведення податкової політики, моніторингу стану ґрунтів для недопущення їхньої деградації.

Етап ринкової трансформації та адаптації вітчизняного АПК, подолання в ньому економічної кризи потребують докорінного реформування аграрних і земельних відносин в Україні, які мають бути ефективно використані для створення якісно нової агро-

продовольчої сфери. Ця сфера повинна функціонувати на справжніх ринкових засадах, ґрунтуватися на прогресивній природо- й енергозберігаючій техніко-технологічній і біоресурсній базі за сучасних високопродуктивних форм господарювання [1, с. 292–295].

Глибока та всеохоплююча еколого-економічна криза в аграрному землекористуванні спричинила також різке падіння продуктивності земельних угідь та ефективності їх використання. Критична ситуація відмічена в аграрному землекористуванні. Земельні ресурси прискореними темпами деградує, забруднюються і виснажуються, і при цьому не виробляється достатньої кількості продовольства.

Необхідно докорінно перебудувати характер і структуру землеробства з урахуванням еколого-економічних критеріїв і вимог. У зв'язку із цим потрібна принципово нова еколого-економічна концепція розвитку національного АПК, яка потребує формування в ньому досконалого екологічнобезпечного техніко-технологічного потенціалу та збалансованої ресурсно-виробничої бази.

Розбалансованість функцій використання природного капіталу та його відтворення призвело до широкомасштабних деструктивних процесів, які становлять реальну загрозу для здоров'я людини і життєдіяльності суспільства.

Екологічно збалансований розвиток аграрного сектора економіки передбачає поєднання певних систем (рис. 3).

До основних напрямів вирішення проблем природокористування в аграрному виробництві належать: урахування територіальної неоднорідності й регіональних особливостей природних умов і ресурсів під час вирішення економіко-екологічних проблем; проведення комплексу заходів в АПК, спрямованих на покращання стану оточуючого природного середовища, його оздоровлення; упровадження альтернативних систем землеробства; проведення заходів для розширеного відтворення природних ресурсів; здійснення екологічної експертизи проєктів, які спря-

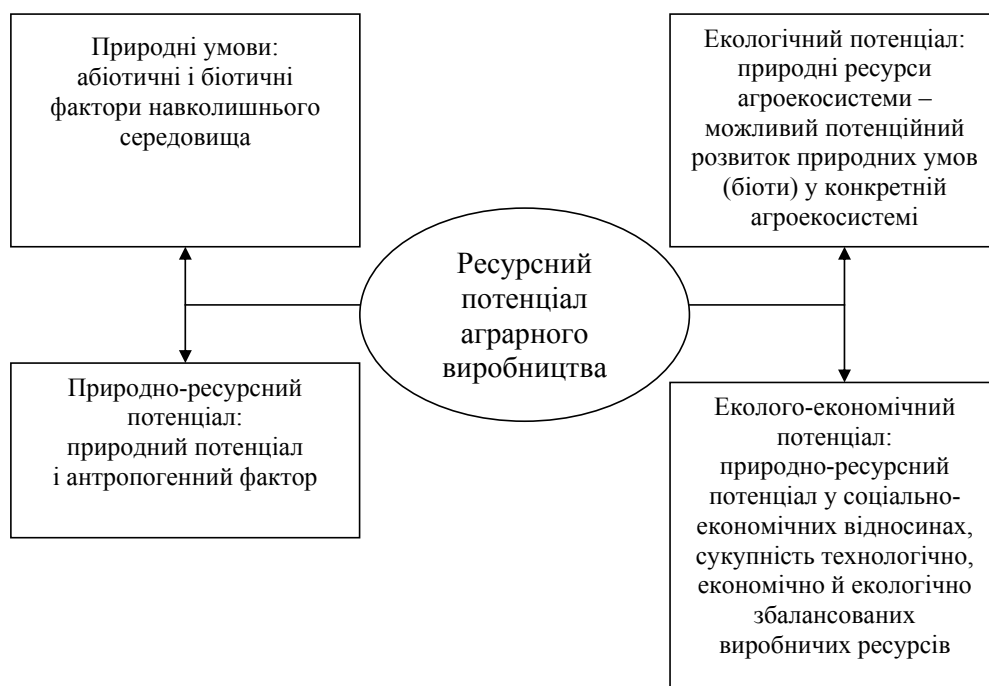


Рис. 2. Основні види ресурсного потенціалу аграрного виробництва

Джерело: власна розробка

мовані передусім на перетворення природи; вдосконалення економічного механізму раціонального природокористування; екологізація агропромислового виробництва; створення системи спостережень (моніторингу) за впливом агропромислового виробництва на довкілля [6, с. 33–38].

Екологічні фактори та сільськогосподарські ризики є одними з вагомих чинників для інвесторів щодо прийняття ними рішення про вкладання коштів в українське землеробство. Тому вкрай необхідно, щоб інформація про реальний екологічний стан українських територій була прозора та доступна максимальній кількості користувачів: органам державного управління, науковцям, громадськості, зокрема міжнародним організаціям і потенційним інвесторам [11, с. 160–164].

Основою реформування аграрного виробництва має стати подолання екологічної та економічної криз. Без ефективного й якнайшвидшого оздоровлення природного середовища в АПК не можна зупинити економічного падіння і поглиблення демографічної катастрофи сільських регіонів. Для подолання негативних тенденцій потрібно формувати сільське господарство нового типу, здатне ефективно зберігати та використовувати генетичний потенціал, підтримувати родючість ґрунту, поліпшувати якість малопродуктивних земель, зберігати екологічну рівновагу з довкіллям, забезпечувати нормальний кругообіг речовин, удосконалювати традиційні системи ведення сільськогосподарського виробництва, збільшувати його обсяг.

Ефективний маркетинг передбачає постійний моніторинг ринкового простору і конкурентів, забезпечує формування асортименту товарів та послуг з урахуванням попиту споживачів і оптимізацію збутової діяльності, сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Але більшість власників сільськогосподарських формувань не усвідомлюють

значущості маркетингу, не розуміють його важливості або не мають навичок практичного використання маркетингового інструментарію [8, с. 226–228].

Ми дотримуємося думки, що екологічний маркетинг повинен бути максимально інтегрований у діяльність підприємств аграрного виробництва, оскільки часткова інтеграція не передбачає системного підходу з точки зору впливу на всі сфери діяльності господарюючого суб'єкта для орієнтації на ринкові умови господарювання і чинники зовнішнього середовища.

Основне завдання ефективного ведення маркетингової діяльності в сільськогосподарських підприємствах полягає у прискоренні формування необхідної інфраструктури ринку агропродукції, яка повинна створювати рівні умови для всіх її учасників та орієнтуватись на потреби кінцевих споживачів продукції, враховуючи при цьому концепцію агромаркетингу.

Упровадження екологічного маркетингу в практичну діяльність дасть змогу виявити нові ринкові ніші, розширити можливості диверсифікації аграрних підприємств. При цьому виробництво екологічно чистої і безпечної продукції зможе приносити додаткові прибутки, оскільки дані вироби є більш якісними. Екологічний маркетинг може виступати дієвим інструментом механізму економічного розвитку та слугувати базою для забезпечення екологічної безпеки національної економіки.

Висновки. Проблеми економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності аграрної галузі можуть бути вирішені за допомогою ефективних стратегій і механізмів інноваційного розвитку. Саме такою інноваційною стратегією має стати маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва, яка забезпечить високу якість життя, національну безпеку, охорону довкілля та високий технічний рівень



Рис. 3. Системи формування екологічно збалансованого розвитку

Джерело: власна розробка

аграрного виробництва в Україні. Поступовий перехід аграрного виробництва на екологобезпечний розвиток здатен забезпечити конкурентоздатність галузі.

Основні стратегічні напрями організації виробничих відносин в аграрній галузі мають базуватися на раціональному використанні природних ресурсів і формуванні системи управління відносинами у виробництві. Екологізація агропромислового виробництва є засобом подолання як екологічної, так і економічної кризи, тому екологічні проблеми агропромислового комплексу України повинні бути в числі державних пріоритетів.

Одним із засобів екологізації аграрного виробництва має стати екологічний маркетинг, який має завдання вивчити й врахувати в процесі виробництва потребу людини в екологічній безпеці. Крім того, завдання екологічного маркетингу полягає у забезпеченні еколого-економічної безпеки агропродовольчого ринку та аграрного сектора економіки у цілому.

Сьогодні необхідно пов'язати основні блоки аграрного виробництва, програми стабілізації економіки з економічно виваженим, екологічно грамотним вирішенням завдань. В основу антикризових і стабілізаційних програм слід покласти концепцію органічної єдності екологічних та економічних проблем, тобто до всіх ланок механізму державного управління треба включати екологічні нормативи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Благодатний В.І. Структурні зрушення в АПК України в умовах реформування: закономірності, тенденції, напрями / В.І. Благодатний, Л.О. Мармоль // Основні напрями високоєфективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі. – К. : ІАЕ УААН, 2009. – С. 292–297.
2. Борисова В.А. Природно-ресурсний потенціал АПК як фактор забезпечення продовольчої безпеки регіону / В.А. Борисова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси та кредит». – 2002. – № 2. – С. 134–140.
3. Бочко О.Ю. Сприйняття і реалізація концепцій маркетингу в аграрній сфері економіки / О.Ю. Бочко // Вісник Львівського державного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». – 2007. – № 14. – С. 279–287.
4. Вороньцька В.С. Екологічний маркетинг в системі управління аграрним сектором економіки / В.С. Вороньцька // Збірник наукових праць Вінницьк. нац. аграрн. університету. – 2011. – Т. 10. – С. 112–115.
5. Гавриш О.М. Фактори впливу на формування маркетингових стратегій підприємств / О.М. Гавриш // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2011. – Вип. 168. – Ч. 1. – С. 174–180.
6. Данилишин Б.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко – К. : Нічлава, 1999. – 86 с.
7. Куденко Н.В. Принципи стратегічного маркетингу / Н.В. Куденко // Вчені записки: зб. наук. праць ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; відп. ред. А.Ф. Павленко. – 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 125–133.
8. Ларіна Я.С. Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК : [монографія] / Я. С. Ларіна. – К. : Преса України, 2008. – 336 с.
9. Пашенцев О.І. Методологічні засади випереджального захисту довкілля від антропогенного впливу / О.І. Пашенцев. – Сімферополь : ДІАІПІ, 2008. – 614 с.
10. Рідей Н.М. Природно-ресурсний потенціал агроєкосистем: аналіз понятійно-категоріального апарату, обґрунтування сучасних трактувань / Н.М. Рідей, О.М. Пашутіна // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – № 3. – С. 13–21.
11. Чухліб Ю.О. Розробка стратегії екологізації сільськогосподарського виробництва / Ю.О. Чухліб // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 4. – С. 160–164.

УДК 336.526.35(477)

Воробйова М.О.

аспірант кафедри економіки та планування бізнесу
Одеського національного економічного університету**ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

У статті проведено аналіз стану розвитку державно-приватного партнерства в Україні за період існування незалежної держави з використанням даних Світового банку та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Визначено основні форми реалізації проєктів державно-приватного партнерства. Наведено тенденції використання державно-приватного партнерства та основні сфери його застосування. Виявлено основні проблеми, що перешкоджають розвитку державно-приватного партнерства та запропоновано напрями для ефективної реалізації цього механізму.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, проєкт, сфера, реалізація, інвестиції.

Воробьева М.А. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье проведен анализ развития государственно-частного партнерства в Украине за период существования независимого государства с использованием данных Всемирного банка и Министерства экономического развития и торговли Украины. Определены основные формы реализации проектов государственно-частного партнерства. Приведены тенденции использования государственно-частного партнерства и основные сферы его применения. Выявлены основные проблемы, препятствующие развитию государственно-частного партнерства, и предложены направления для эффективной реализации этого механизма.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, проект, сфера, реализация, инвестиции.

Vorobiova M.O. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE: PRESENT SITUATION AND PERSPECTIVE OF DEVELOPMENT

In the article the author analyzes the situation of developing public-private partnership in Ukraine in the period of the existence an independent state using information from the World Bank and the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. The main forms of implementation the public-private partnership projects are identified. The trends of using public-private partnership and the main areas of its implementation are presented. The main problems that hinder the development of public-private partnership are founded and the directions for the effective implementation of this mechanism are proposed.

Keywords: public-private partnership, project, area, implementation, investments.

Постановка проблеми. У сучасних умовах створення ефективної інфраструктури є одним із першочергових завдань розвитку України. Однак через нестачу бюджетних коштів держава не здатна самостійно забезпечити належне функціонування важливих інфраструктурних об'єктів та окремих галузей. Особливо гостро потребують додаткових коштів для розробки й впровадження проєктів інфраструктурні галузі України: житлово-комунальне господарство, транспорт, охорона здоров'я та ін. Неefективне управління держави майном цих галузей призвело до збитковості підприємств та високого ступеню зносу основних фондів. Вирішення окресленої проблеми має здійснюватися з урахуванням пошуку нових форм співпраці держави з приватними партнерами. Найдієвішим способом вирішення зазначеної проблеми є використання механізму державно-приватного партнерства. Дана форма взаємодії держави та бізнесу результативно впроваджена у багатьох розвинених країнах світу та все більше викликає інтерес у країн, що розвиваються. Вона дає змогу підвищити результати діяльності об'єктів державної власності на основі використання ресурсів приватного сектору, що надзвичайно важливо для України. Для ефективного функціонування механізму державно-приватного партнерства в Україні, необхідно дослідити стан та тенденції розвитку партнерських відносин держави і приватного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку державно-приватного партнерства присвячена низка досліджень вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких відзначимо праці В. Варнавського, І. Запатріної, К. Павлюка, І. Брайловського, В. Міхєєва, Л. Федулової, М. Лендєл та ін. Водночас в Україні недостатньо приділяється уваги аналізу застосування механізму ДПП, що зумовлює потребу в додаткових аналітичних дослідженнях цього механізму.

Мета статті полягає в аналізі використання механізму державно-приватного партнерства в Україні, виявленні перешкод, що гальмують розвиток цього механізму, та розробці заходів, спрямованих на прискорення практичної реалізації інвестиційних проєктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу стану розвитку державно-приватного партнерства в Україні можна керуватися статистичною інформацією Світового банку, щоб оцінити тенденції розвитку ДПП в Україні порівняно із загальносвітовими тенденціями, а можна скористатися офіційною статистикою, наданою Міністерством економічного розвитку і торгівлі України для дослідження реального стану розвитку ДПП усередині країни.

Динаміка реалізованих проєктів ДПП протягом 1991–2014 рр. представлена на рис. 1.

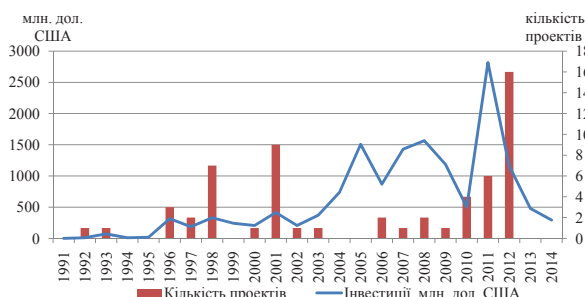


Рис. 1. Динаміка реалізації інвестиційних проєктів на основі державно-приватного партнерства в Україні в 1991–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними [1]

Як видно з рис. 1, розвиток співпраці державного та приватного секторів в Україні за період, що аналізується, відбувався вкрай нерівномірно. У динаміці

на протязі більшої половини аналізованого періоду кількість проектів ДПП була нижчою за середнє значення, водночас вісім років проекти ДПП узагалі не започатковувалися, і тільки протягом чотирьох років кількість проектів перевищує середнє значення. Подібним чином можна охарактеризувати і ситуацію з інвестиціями у проекти ДПП, динаміка яких є досить неоднозначною, оскільки розподіл інвестицій є також досить нерівномірним за роками. Однак слід зазначити, що навіть у ті роки, коли нові проекти ДПП не започатковувалися, інвестиційний потік за рахунок започаткованих раніше довготривалих проектів не мав нульового значення. Крім того, очевидним є факт стрімкого зростання кількості проектів ДПП у країні в 2007–2012 рр., особливо в 2012 р., що сталося, головним чином, завдяки проведенню чемпіонату Європи з футболу. Однак очікування фінансових ресурсів від приватних інвесторів повною мірою не виправдали себе, оскільки більшість витрат припала на державний та місцевий бюджети. Починаючи з 2013 р., за даними Світового банку, в Україні не було започатковано жодного проекту, що, на нашу думку, пов'язано зі складною політичною та економічною ситуацією в країні [1].

У табл. 1 представлено розподіл кількості проектів ДПП та інвестицій за сферами економіки за 1991–2014 рр. відповідно до статистичної інформації бази даних Світового банку.

Дані табл. 1 свідчать, що за період з 1992 р. по 2014 р. в Україні було реалізовано 58 проектів, в які

вкладено майже 15 млн. дол. США. Причому сфера застосування проектів ДПП є досить вузькою (енергетика, телекомунікації, водопостачання та водовідведення, транспорт), а отже, потенціал ДПП для розвитку економічної та соціальної інфраструктури національної економіки залишається нереалізованим. Протягом 1991–2014 рр. найбільша кількість проектів ДПП в Україні була реалізована у сфері енергетики, а саме 41 проект загальною вартістю інвестиційних зобов'язань

2 300 млн. дол. США, або 15,7% усіх інвестиційних зобов'язань. Однак за галузевим розміщенням інвестицій найбільш привабливою сферою інфраструктури в Україні стали телекомунікації, де обсяг інвестицій становить 12 009 млн. дол. США (82% усіх інвестиційних коштів) за умов упровадження 14 проектів ДПП. Своєю чергою, проекти у сфері водопостачання та водовідведення, транспорту мають незначні обсяги реалізації, зокрема: у сфері водопостачання та водовідведення було укладено лише два договори загальною інвестиційною вартістю 202,0 млн. дол. США, а у сфері транспорту – один договір на суму 130,0 млн. дол. США.

Галузевий розвиток державно-приватного партнерства, свідчить також про те, що на початку 1990-х років реалізовувалися проекти у сфері телекомунікацій, а потім – енергетичні проекти. Це, на нашу думку, зумовлено тим, що в зазначений період відбувалися створення й розвиток ринку мобільного та стільникового зв'язку, що призвело до стрімких

Таблиця 1

Проекти ДПП в Україні за період з 1991 по 2014 р.

Рік	Сфера реалізації проекту державно-приватного партнерства								Загальна кількість проектів, одиниць	Загальний обсяг інвестицій, млн. дол. США
	Енергетика		Телекомунікації		Транспорт		Водопостачання та водовідведення			
	Кількість проектів, од.	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів, од.	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів, од.	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів, од.	Інвестиції, млн. дол. США		
1991	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1992	0	0	1	11	0	0	0	0	1	11
1993	0	0	1	72	0	0	0	0	1	72
1994	0	0	0	10	0	0	0	0	0	10
1995	0	0	0	18	0	0	0	0	0	18
1996	0	0	3	316	0	0	0	0	3	316
1997	0	0	2	187	0	0	0	0	2	187
1998	6	0	1	331	0	0	0	0	7	331
1999	0	0	0	242	0	0	0	0	0	242
2000	0	0	1	207	0	0	0	0	1	207
2001	6	160	3	254	0	0	0	0	9	414
2002	1	20	0	187	0	0	0	0	1	207
2003	0	0	0	370	0	0	1	0	1	370
2004	0	0	0	738	0	0	0	0	0	738
2005	0	0	0	1407	0	0	0	100	0	1507
2006	1	4	1	866	0	0	0	0	2	870
2007	1	84	0	1345	0	0	0	0	1	1429
2008	1	100	0	1364	0	0	1	102	2	1566
2009	0	121	0	934	1	130	0	0	1	1185
2010	4	88	0	413	0	0	0	0	4	501
2011	5	998	1	1818	0	0	0	0	6	2816
2012	16	725	0	440	0	0	0	0	16	1165
2013	0	0	0	185	0	0	0	0	0	185
2014	0	0	0	294	0	0	0	0	0	294
Всього	41	2300	14	12009	1	130	2	202	58	14641

Джерело: складено автором за даними [1]

темтів виготовлення телефонів та, як наслідок, перевищення кількості телефонних абонентів в Україні над кількістю населення.

Отже, механізм державно-приватного партнерства найбільшого застосування отримав у сферах енергетики та телекомунікацій. Таке поширення саме у цих сферах пов'язане з їх прибутковістю, а сфери, що потребують значного залучення приватного капіталу, зокрема сфера водопостачання та водовідведення, в якій велика кількість інженерних мереж знаходиться у критичному стані та заміна необхідного устаткування була б доцільною, залишаються осторонь їх уваги. Таким чином, подібний безсистемний характер упровадження проектів ДПП та незацікавленість приватних інвесторів вкладати свої кошти у менш привабливі сфери національної економіки гальмують розвиток ДПП у нашій державі.

Важливим моментом під час аналізу розвитку державно-приватного партнерства є дослідження даних щодо реалізації проектів ДПП за моделями, які представлені в табл. 3. Слід зауважити, що класифікація Світового банку розподіляє проекти не за формами реалізації, а за моделями, які розподіляються відповідно до рівня втручання приватного партнера у проект. Згідно з методологією Світового банку, проекти реалізуються за чотирма групами моделей ДПП, а саме це проекти «з нуля», концесії, передавання активів та контракти на управління та лізинг [1].

Як свідчить статистична інформація бази даних Світового банку, відображена в табл. 3, найбільш популярною моделлю у структурі чотирьох груп моделей ДПП були проекти передавання активів, на другому місці – проекти «з нуля». Незважаючи на те що за кількістю проектів переважають проекти з передавання активів (56,9% усіх проектів), за питомою вагою вартості інвестиційних зобов'язань вони посідають друге місце та поступаються проектам «з нуля». Майже 81% загальної вартості інвестиційних зобов'язань проектів ДПП в Україні приходить на проекти «з нуля», причому їх кількість становить майже 40% від загальної кількості проектів ДПП.

Окрім того, переважна більшість проектів у сфері енергетики (75,6%) була реалізована в межах такої моделі ДПП, як передавання активів, що пояснюється об'єктивними причинами перерозподілу власності та продажем державної частки корпоративних прав в енергогенеруючих компаніях. У сфері телекомунікацій 85,7% проектів належить до проектів «з нуля», до яких також входить проект за сферою транспорту.

Найменш популярними моделями за період 1992–2012 рр. як за кількістю проектів, так і за обсягами коштів є концесії та договори управління й експлуатації. Всього в межах цих моделей було реалізовано по одному проекту, обидва – у сфері водопостачання та водовідведення інвестиційною вартістю 202 млн. дол. США, яка становить менше 1,38% від загальної вартості інвестиційних зобов'язань усіх проектів.

Таким чином, нині в Україні переважними моделями впровадження ДПП є проекти передавання активів та проекти «з нуля». Зазначені моделі займають відповідно 56,9% і 40% від загальної кількості проектів та 18% і 81% – від загальної кількості інвестицій. Щодо проектів передавання активів, то така ситуація пояснюється продовженням (або закінченням) тривалого процесу перерозподілу власності між державою та приватними особами. Крім того, викуп частини корпоративних прав держави є одним із найлегших механізмів отримання контролю над об'єктом власності. Отже, замість того щоб на рівних партнерських засадах здійснювати розвиток об'єктів державної власності, держава просто поступається ними. Таким чином, проблемою у поширенні ДПП можна назвати низький рівень зацікавленості приватних інвесторів здійснювати ДПП на контрактних засадах разом із державним партнером, оскільки викуп корпоративних прав є більш вигідним, що дає приватному партнеру змогу отримати право власності та розпорядження об'єктом на свій розсуд і не мати ніяких зобов'язань перед державним партнером.

Стосовно концесій необхідно зазначити, що цей механізм, незважаючи на прийняття профільного закону ще в 1999 р., не отримав значного впровадження через тривалість процесу розробки та погодження реалізації проекту, притому що саме ця модель є однією з найперспективніших напрямів залучення інвестицій в об'єкти державного сектору.

Проаналізувавши основні тенденції розвитку ДПП в Україні за оцінкою Світового банку, треба зауважити, що згідно з методологією Світового банку, проект належить до ДПП, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25%, а проект передавання активів – якщо хоча б 5% акцій належать приватним власникам. Такий підхід до розуміння ДПП не відповідає вимогам українського законодавства, згідно з яким, зокрема, об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього строку дії угоди, об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію [2].

Таблиця 3

Структура проектів ДПП за моделями реалізації в Україні в 1991–2014 рр.

	Модель реалізації проекту державно-приватного партнерства								Всього	
	Проекти «з нуля»		Концесії		Проекти передавання активів		Контракти науправління талізінг			
	Кількість проектів, од.	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів, од.	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів, од.	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів, од.	Інвестиції, млн. дол. США	Кількість проектів, од.	Інвестиції, млн. дол. США
Енергетика	10	1243	0	0	31	1057	0	0	41	2300
Телекомунікації	12	10437	0	0	2	1572	0	0	14	12009
Транспорт	1	130	0	0	0	0	0	0	1	130
Водопостачання та водовідведення	0	0	1	102	0	0	1	100	2	202
Всього	23	11810	1	102	33	2629	1	100	58	14641

Джерело: складено автором за даними [1]

Таким чином, на нашу думку, проаналізовані дані Світового банку не відображають реальний стан розвитку ДПП в Україні.

Поглянемо тепер на ситуацію з реалізацією проектів державно-приватного партнерства, опираючись на дані, оприлюднені на сайті Мінекономрозвитку. Вони констатують абсолютно іншу інформацію стосовно розвитку механізму ДПП у нашій країні. Так, за даними Мінекономрозвитку, станом на 1 січня 2016 р. у рамках державно-приватного партнерства реалізується 177 інвестиційних проектів. Разом із цим, за даними Луганської облдержадміністрації, шість проектів, що реалізуються на засадах ДПП, знаходяться на непідконтрольній території, а саме: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування – два; збір, очищення та розподілення води – три; інші – один. У зв'язку із зазначеним інформація щодо стану реалізації даних проектів відсутня, тому вони не враховуються у наведених даних.

При цьому важливо відзначити негативну тенденцію до зменшення кількості проектів ДПП. Якщо на кінець 2014 р. на засадах державно-приватного партнерства функціонувало 243 проекти, то на кінець 2015 р. – 177 проектів. Серед них укладено 146 договорів концесії та 33 договори про спільну діяльність.

Зазначені проекти реалізуються у різних сферах господарської діяльності (рис. 2), зокрема найбільша кількість від загальної кількості проектів була сконцентрована у сфері оброблення відходів – 112 (63,2% від укладених угод). Крім сфери оброблення відходів, значна частина проектів державно-приватного партнерства належить до сфери збору, очищення та розподілення води (30 проектів, що становить 16,8% від загальної кількості), 16 проектів стосуються будівництва та/або експлуатації автошляхів, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (9,0% від загальної кількості), шість проектів направлені на виробництво, транспортування і постачання тепла (3,3% від загальної кількості); п'ять проектів – виробництва, розподілення та постачання електричної енергії (2,8% від загальної кількості); два проекти спрямовані на управління нерухомістю (1,1% від загальної кількості); по одному проекту реалізується у сфері пошуку, розвідки родовищ корисних копалин та їх видобування, а також у сфері туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту (по 0,6% від загальної кількості); ще чотири проекти реалізуються в інших сферах економіки (2,6% від загальної кількості).

Важливо також указати на певну невідповідність статистичних даних Світового банку та офіційних даних Мінекономрозвитку щодо кількості конче-

сійних договорів. Так, Світовий банк у своєму звіті відображає укладення лише одного договору концесії, а дані Мінекономрозвитку ілюструють абсолютно протилежну ситуацію і наголошують на тому, що переважна більшість проектів реалізується саме на засадах концесії. Мабуть, це пов'язано з тим, що за термінологією Світового банку під концесією розуміється прийняття приватною стороною функцій управління державним підприємством на протязі певного періоду часу та покладання на себе значних фінансових ризиків.

Своєю чергою, визначення концесії Законом України «Про концесії» від 16.07.1999 № 997-XIV включає як функції управління (експлуатації), так і права на створення (будівництво) об'єкта концесії [4]. Таким чином, українське законодавство визнає концесію у більш широкому колі відповідальності та функцій приватної сторони.

Незважаючи на те що дані Світового банку та Мінекономрозвитку України не відображають реальний стан подій щодо розвитку цього механізму, але навіть керуючись наявними офіційними даними, можна засвідчити, що Україна значно відстає від світової практики, де цей механізм досить поширений.

Уважаємо, що причинами невдач інвестиційних проектів та перешкодами на шляху успішної реалізації механізму державно-приватного партнерства є:

- недосконалість законодавства у сфері ДПП;
- відсутність сформованого інституційного середовища;
- обмеженість знань публічної влади та відсутність необхідного досвіду та навиків для реалізації проектів;
- надання переваги приватними партнерами прибутковим галузям та недосконалість державної політики щодо залучення приватних інвесторів до менш привабливих секторів економіки;
- відсутність гарантій із боку держави щодо виконання своїх фінансових зобов'язань на весь термін реалізації проектів;
- наявність високого рівня корупції в органах влади, що спричиняє подорожчання проектів для приватного партнера;
- недостатня прозорість проектів ДПП та процедури заключення договорів;
- невідповідність між очікуваннями і результатами партнерства як із боку держави, так і з боку бізнесу;
- високі витрати на участь у конкурсах, що призводять до зростання операційних витрат за проектами;
- можливість неефективного управління наданим державним майном, несвочасне введення в експлуатацію та невідповідність критеріям об'єкта договору, передбаченим умовами договору.

Виходячи з визначених причин та перешкод, що стримують розвиток ДПП, вважаємо, що необхідно провести цілеспрямовану низку заходів, спрямованих на формування сприятливого економічного та управлінського середовища для підготовки та реалізації проектів ДПП, а саме:

- удосконалити нормативно-правову базу регулювання відносин приватного та державного партнерів;
- удосконалити інституційне забезпечення розвитку ДПП;
- підвищити рівень гарантування захисту інтересів державних та приватних партнерів у процесі розроблення, затвердження та реалізації проектів ДПП.

Висновки. Використання чинного механізму взаємодії держави та бізнесу в економіці України не набуло масштабного поширення. Практика впрова-

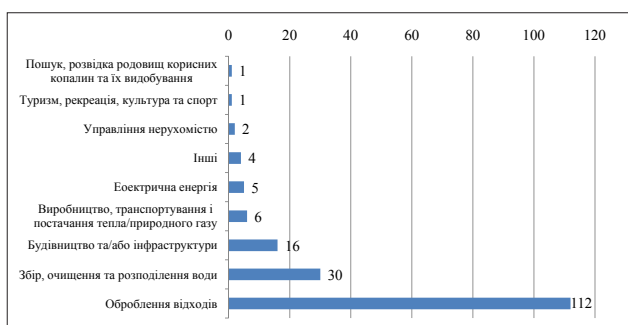


Рис. 2. Розподіл проектів ДПП за сферами господарської діяльності станом на 1 січня 2016 р.

Джерело: складено автором за даними [3]

дження державно-приватного партнерства в економіку нашої держави досить незначна та розповсюджується повільними темпами. Проте Україна вже напрацювала певний досвід залучення приватних партнерів для участі в інвестиційних проектах на основі відповідних договорів. Однак їх кількість та якість ще не дають змоги говорити про повноцінне впровадження державно-приватного партнерства в економіку України. Спостерігається невідповідність даних Світового банку та Мінекономрозвитку через різне розуміння ДПП, що не дає змоги оцінити реальний стан подій щодо розвитку цього механізму в Україні. Аналіз показав нерівномірну динаміку розвитку партнерської взаємодії держави та бізнесу. Основною причиною, що перешкоджає розповсюдженню ДПП, є недосконалість діючого законодавства, яке не сприяє притоку інвестиційних ресурсів та підриває довіру приватних партнерів та громадськості до державної політики. Відповідно до цього, були запропоновані напрями для практичної реалізації механізму ДПП та активного залучення при-

ватних інвесторів до співпраці з державними партнерами в межах ДПП. Ці напрями передбачають виконання численних заходів, виконання яких дасть змогу розширити межі застосування механізму державно-приватного партнерства та сприятиме залученню приватних інвестиційних ресурсів у стратегічно важливі галузі економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Private Participation in Infrastructure Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppi.worldbank.org>.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
3. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
4. Про концесії : Закон України від 16 липня 1999 р. № 997-XIV // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.

УДК 332.88:01

Гуштан Т.В.
асистент кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено процесу стратегічного планування, який забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функції підприємства, мотивації і контролю, орієнтований на розробку ефективної політики підприємства.

Ключові слова: стратегія, стратегічне планування, ресурси підприємства, управлінське рішення.

Гуштан Т.В. РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ЭФФЕКТИВНОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена процессу стратегического планирования, который обеспечивает основу для всех управленческих решений, функций предприятия, мотивации и контроля, ориентированный на разработку эффективной политики предприятия.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, ресурсы предприятия, управленческое решение.

Hushtan T.V. ROLE OF STRATEGIC PLANNING IN THE FORMATION OF EFFECTIVE POLICY OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the strategic planning process that provides the basis for all management decisions, company functions, motivation and control, focused on the development of an effective enterprise policy.

Keywords: strategy, strategic planning, resources, enterprise management solution.

Постановка проблеми. Актуальність даної теми пов'язана насамперед із тим, що нині вся українська промисловість всіляко намагається вийти на зовнішній ринок, пропонуючи свою продукцію і послуги, а також зайняти конкурентоздатні позиції, знайти нових торговельних партнерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато праць відомих наукових діячів присвячено стратегічному управлінню зовнішньоекономічної діяльності, серед них: А.І. Кредісов, І. Ансофф, В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко, М. Мескон, А.В. Вовчак, І.Х. Баширов, Л.В. Балабанова, Ф.І. Хміль.

Мета статті полягає у з'ясуванні теоретичних аспектів ролі стратегічного планування у формуванні внутрішньої та зовнішньої політики підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковому середовищі формування стратегії розглядається в різних ракурсах. Одні автори стверджують, що стратегія – це набір певних правил для при-

йняття рішень, якими організація керується в процесі своєї діяльності. При цьому існують чотири типи правил: правила, що використовуються під час оцінки результатів діяльності підприємства; правила, за якими складаються відносини фірми із зовнішнім середовищем; правила, за якими встановлюються відносини та процедури всередині організації; правила, за якими фірма здійснює свою щоденну діяльність.

За А. Чандлером стратегія – це визначення довготривалих цілей разом із відповідним планом дій та розподілом ресурсів для досягнення цих цілей.

За Т.А. Примаком стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їх досягнення.

У будь-якому варіанті стратегію слід розробляти із самого початку, але разом із тим необхідно правильно вибрати можливі стратегічні напрями діяль-

ності підприємства. Слід розрізняти певні види стратегій, які формуються залежно від визначених ознак, а саме: дій підприємства на міжнародному ринку; організаційного рівня підприємства; типу конкурентної переваги фірми.

Залежно від організаційного рівня стратегії поділяються на [1, с. 122]:

- корпоративну стратегію – розповсюджується на всю господарську діяльність підприємства, складається з дій щодо утвердження своїх позицій у різних галузях промисловості та підходів, що застосовуються для управління справами підприємства;

- функціональну стратегію – певний план виробництва, що містить необхідні заходи для підтримки ділової стратегії та досягнення виробничих цілей або місії підприємства;

- операційну стратегію – використовується під час вирішення щоденних оперативних завдань, що мають стратегічну важливість (рекламні заходи, заходи, пов'язані із закупівлею сировини, управління запасами та транспортування);

- ділову стратегію – набір визначених дій, які стосуються окремого виду діяльності підприємства.

На сучасному етапі стратегічне планування є однією з основних функцій стратегічного управління. Воно представляє собою процес прийняття управлінських рішень щодо стратегічного передбачення (формування стратегій), розподілу ресурсів, адаптації компанії до зовнішнього середовища, внутрішньої організації.

Стратегічне планування – це процес визначення головних цілей організації, ресурсів, необхідних для їх досягнення, та політики, направленої на придбання та використання цих ресурсів.

На думку А.І. Кредісова, стратегічне планування має на меті довгострокове забезпечення результативності підприємства й освоєння його нових можливостей. Для цього необхідно передусім найбільш повно враховувати зміни в навколишньому середовищі, які являють собою потенційні загрози і майбутні можливості для підприємства. Потрібно передбачити непередбачені сили, критичні тенденції з боку оточення та обмежити їх можливий вплив на підприємство [1, с. 66].

Стратегічне планування має такі характерні ознаки.

По-перше, на відміну від довгострокового екстраполятивного планування, коли прогноз розроблявся кожною функціональною службою, яка мала на меті свої власні інтереси, стратегічне планування базується на принципово новому підході до прогнозування стану навколишнього середовища: були виділені стратегічні зони господарювання (СЗГ) та стратегічні господарські центри (СГЦ). СЗГ – це окремі сегменти зовнішнього середовища або ринково-продуктові сегменти, на які фірма має чи хоче отримати вихід. Відповідно до СЗГ, усередині фірми виділялись виробничі підрозділи, відповідальні за стратегію розвитку СЗГ – стратегічні господарські центри. Згодом СЗГ здобули назву «стратегічні поля бізнесу». Поле бізнесу – це продукт, який знаходиться у тісному зв'язку з ринком збуту.

По-друге, важливою ознакою стратегічного планування є аналіз як зовнішнього середовища, так і внутрішніх можливостей підприємства.

По-третє, методика стратегічного планування передбачає розробку багатоваріантної стратегії. Кожен варіант орієнтований на розвиток підприємства залежно від стану зовнішнього середовища. Тобто розробляється декілька стратегічних альтернатив з урахуванням можливих ситуацій у майбутньому.

За своїм змістом стратегія є специфічним довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування.

Стратегії мають низку особливостей:

1. Процес розробки стратегії не завершується якоюсь негайною дією. Він закінчується встановленням загальних напрямів, рухаючись по яких фірма досягне успіху.

2. Сформульована стратегія використовується для розробки стратегічних проектів методом пошуку. Роль стратегії в такому пошуку полягає у тому, щоб допомогти зосередитись на визначених ділянках і можливостях та відкинути все інше яке несумісне зі стратегією.

3. Під час формування стратегії не можна передбачити всі можливості, які виникнуть у майбутньому, тому доводиться користуватись неповною і неточною інформацією.

4. Поява більш точної інформації спроможна піддати сумніву обґрунтованість первісного стратегічного вибору, тому успішне використання стратегії неможливе без зворотного зв'язку.

Однією з умов формування фірмою своєї стратегії є виникнення раптових змін у навколишньому середовищі. Їх причиною може бути насичення ринку, технологічні зрушення, непередбачений успіх нового товару, поява численних нових конкурентів і т. д.

Маючи такі труднощі, фірма повинна вирішити дві надзвичайно критичні проблеми [2, с. 11]:

- вибрати новий напрям росту із багатьох альтернатив, які важко підлягають оцінці.

- направити зусилля численного колективу в потрібне русло.

Відповіді на ці питання і розкривають сутність розробки та реалізації стратегії. У такі моменти стратегія стає життєво необхідним управлінським інструментом, за допомогою якого фірма може протистояти зміні умов навколишнього середовища.

Кожне підприємство – це відкрита система й існує завдяки тому, що задовольняє якусь потребу своїх споживачів, клієнтів, то й місія його повинна відшукуватися в навколишньому середовищі, а не всередині підприємства. Отже, прибуток не може бути місією підприємства, оскільки він цілком внутрішня проблема, хоч і дуже суттєва [3, с. 65].

Місія деталізує статус підприємства і забезпечує напрям і орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях. Формування місії підприємства повинна містити таке:

1. Завдання підприємства з точки зору його основних послуг або товарів, його основних ринків і основних технологій.

2. Зовнішнє середовище стосовно фірми, яка визначає робочі принципи підприємства.

3. Культура організації, тобто якого типу робочий клімат існує всередині підприємства.

Цільовий початок у діяльності підприємства виникає як відображення цілей і інтересів різних груп людей, так або інакше пов'язаних із діяльністю організації і зайнятих у процесі її функціонування.

Місія повинна розроблятися з урахуванням таких факторів:

- історія фірми, у процесі якої розроблялася філософія фірми, формувався її профіль і стиль діяльності, місце на ринку і т. д.;

- наявний стиль поведінки і спосіб дії власників та управлінського персоналу;

- стан середовища функціонування організації;

- ресурси, які вона може привести в дію для досягнення своїх цілей;

– специфічні особливості, якими володіє організація.

Залежно від специфіки галузі, особливостей становища середовища, характеру та змісту місії в кожній організації встановлюються свої особисті цілі, особливі як щодо набору параметрів організації (бажане становище яких виступає у вигляді загальних цілей організації), так і щодо кількісної оцінки цих параметрів. Однак незважаючи на ситуаційність у виборі цілей, виділяють чотири сфери, стосовно яких організації встановлюють свої цілі виходячи зі своїх інтересів.

Після формулювання місії на її основі встановлюються конкретні цілі, через які здійснюється місія підприємства. Цілі доводяться до виконавців, керівництво стимулює їх досягнення і тільки у цьому разі вони становляться значимою частиною стратегічного планування.

Великий досвід людства по встановленню цілей дає змогу виділити декілька ключових вимог, яким повинні відповідати правильно сформульовані цілі [3, с. 55].

По-перше, цілі повинні бути такими, щоб їх можна було досягнути. Звичайно, у цілях повинен міститися певний виклик для співробітників організації. Вони не повинні бути надто легкими для досягнення.

По-друге, цілі повинні бути гнучкими. Цілі належить установлювати таким чином, щоб вони залишали можливість для їх корегування відповідно до тих змін, які можуть відбуватися в оточенні.

По-третє, цілі повинні бути вимірними. Це значить, що цілі повинні бути сформульовані таким чином, щоб їх можливо було кількісно виміряти або можна було якимось іншим об'єктивним способом оцінити, чи була ціль досягнута.

По-четверте, цілі повинні бути конкретними, вододіючими необхідною специфікацією, яка дає змогу однозначно визначити, в якому напрямі повинно відбуватися функціонування організації.

По-п'яте, цілі повинні бути сумісними. Сумісність припускає, що довгострокові цілі відповідають місії, а короткострокові – довгостроковим. Але часова сумісність не є єдиним напрямом установлення сумісності цілей.

По-шосте, цілі повинні бути прийнятними для основних суб'єктів впливу, котрі визначають діяльність організації, та передусім для тих, кому доведеться їх досягати.

Наступний етап стратегічного планування – діагностичний, який включає аналіз навколишнього середовища та внутрішніх можливостей підприємства.

Аналіз навколишнього середовища має на меті виявити потенційні загрози та можливості, з якими підприємство може зустрітися в майбутньому. Зазвичай їх виділяють у сім областей: 1) економічні фактори; 2) політичні фактори; 3) ринкові фактори; 4) фактори технології; 5) фактори конкуренції; 6) міжнародні фактори; 7) соціокультурні фактори. Результатом такого аналізу може стати перелік майбутніх загроз та можливостей з урахуванням їх значення і ступеня впливу на підприємство.

Після цього керівництво повинно проаналізувати внутрішній потенціал підприємства, щоб виявити його сильні і слабкі сторони. Рекомендується обслідування таких функціональних зон підприємства, як маркетинг, фінанси (бухгалтерський облік), операції (виробництво), людські ресурси, культура та імідж корпорації. Таким чином, результатом діагностичного етапу є перелік майбутніх загроз і можливос-

тей у зовнішньому оточенні, а також сильних і слабких сторін підприємства. Тепер перед керівництвом закономірно виникає питання, чи зможе здійснити місія підприємства та його конкретні цілі за існуючої стратегії в умовах оточення і розвитку підприємства, які прогнозуються в майбутньому. Усвідомлення того, що застосування наявної стратегії в майбутньому не дасть змоги більше досягати поставлених цілей, дає картину «стратегічних прогалин».

Наступним етапом стратегічного планування є аналіз життєвого циклу продукту та аналіз експериментальних кривих. Концепція життєвого циклу продукції виходить із тієї гіпотези, що всі продукти слідуєть одному і тому ж типовому життєвому циклу.

Після аналізу життєвого циклу продукції керівництво повинно проаналізувати експериментальні криві. Концепція використання експериментальних кривих (кривих досвіду) виходить із того, що витрати на одиницю продукції сильно знижуються зі збільшенням кількості продукції (обсягу виробництва та поставки). Причина цього полягає в економії на масштабах виробництва, а також у тому, що зі збільшенням кількості продукції росте і набутий досвід щодо усунення помилок та раціоналізації виробничих процесів.

Із концепцій життєвого циклу продукту й експериментальних кривих витікають такі стратегічні вимоги:

- зрівноваженого поєднання продуктів, які знаходяться в різних фазах життєвого циклу.

- розширення своєї ринкової долі, оскільки це дасть змогу збільшити обсяг виробництва і рухатись вниз по експериментальній кривій.

Обидві вимоги враховуються на наступному етапі стратегічного планування, а саме під час визначення «стратегічних полів бізнесу» та формулювання «портфеля». Портфель – це сукупність напрямів бізнесу або група господарських підрозділів. Будь-яка фірма являє собою «портфель» напрямів бізнесу. Концепція «портфелю» виходить із того, що підприємство на протязі довгого часу є життєздатним і є прибутковим у тому разі, якщо його поля бізнесу у фінансовому відношенні залишаються збалансованими, маючи на увазі майбутні можливості і загрози. «Стратегічні поля бізнесу» виділяються за такими критеріями [24, с. 89]:

1. Очікуваний темп росту ринку(попиту).

2. На наступному етапі стратегічного планування для кожного із полів бізнесу, відповідно до концепції «портфелю», вибираються стратегії, тобто визначається стратегія кожного поля бізнесу.

3. Завершальним етапом стратегічного планування є стратегічне планування структури підприємства. На основі планування полів бізнесу, виробничої програми і потенціалу фірми встановлюються такі довгострокові, відносно стабільні елементи:

- система управління;
- організаційна структура;
- розміщення підприємства;
- зв'язки підприємства;
- правові форми;
- стиль управління.

Висновки. Таким чином, змістовним результатом стратегічного планування є зміни на підприємстві, а саме: створення нових ринків, диверсифікація виробництва, проектування і створення нових потужностей, ліквідація нерентабельних виробництв, злиття і придбання фірм, розробка нових продуктів, реорганізація і перерозподіл повноважень та відповідальності

та ін. Для того щоб організація була ефективною в довгостроковому аспекті, зазначені зміни повинні бути запланованою реакцією на очікувану в майбутньому динаміку навколишнього середовища, а не вимушеною реакцією на минулі та теперішні події.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
2. Василенко В.А. Стратегічне управління / В.А. Василенко, І.Т. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
4. Мостенська Т.Л. Системне забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясної і молочної промисловості України : [монографія] / Т.Л. Мостенська, О.І. Драган, І.В. Суха ; Національний ун-т харчових технологій – К, 2009. – 127 с.
5. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.М. Порохня, Т.О. Безземельна, Т.А. Кравченко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.

УДК 330.34.014.2

Золотих І.Б.

*кандидат економічних наук,
доцент, докторант*

Миколаївського національного аграрного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА УМОВИ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ

У статті розглянуто сутність економіки знань, її головні параметри, методологічні аспекти, умови функціонування. Проаналізовано підходи до оцінювання готовності країн до переходу на модель економіки знань. З'ясовано проблеми формування нової економіки та перспективи її становлення в Україні.

Ключові слова: економіка знань, сутність, методологічні аспекти, проблеми становлення, перспективи розвитку.

Золотых И.Б. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ И УСЛОВИЯ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены сущность экономики знаний, ее основные параметры, методологические аспекты, условия функционирования. Проанализированы подходы к оцениванию готовности стран к переходу новой модели экономики. Выяснены проблемы формирования экономики знаний и перспективы ее становления в Украине.

Ключевые слова: экономика знаний, сущность, методологические аспекты, проблемы становления, перспективы развития.

Zolotych I.B. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE KNOWLEDGE ECONOMY AND TERMS OF OPERATION

In the article the essence of knowledge economy, its main parameters methodological aspects of the conditions of operation. The approaches to the assessment of the readiness to transition to the knowledge economy model. Found out the problem of forming a new economy and prospects of its formation in Ukraine.

Keywords: knowledge economy, education system, the economic nature of education, the main directions of modernization.

Постановка проблеми. На рубежі XX–XXI ст. у найрозвиненіших країнах світу прискорення темпів науково-технічного прогресу і підвищення продуктивності праці значною мірою зумовлені формуванням якісно нової економіки – економіки знань. Переміщення інтелекту та наукових знань у центр основних чинників стійкого економічного зростання стали причиною концентрації уваги сучасних дослідників на проблемі становлення економіки знань, яка сьогодні розглядається як гарант поступального руху суспільства, побудови конкурентної економіки, задоволення постійно зростаючих потреб людей та зміцнення соціальної згоди [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економіка знань є складним і багатогранним феноменом, який привертав увагу багатьох вітчизняних і закордонних дослідників. Серед західних фахівців даній тематиці присвятили свої роботи Г. Беккер, Ф. Махлуп, Р. Солоу, Е. Тоффлер, Т. Шульц та ін. Серед вітчизняних науковців найбільший внесок в дослідження різних аспектів економіки знань зробили: Л.Л. Антонюк, О.Ю. Березіна, В.М. Геєць, О.А. Грішнова, І.С. Каленюк, О.В. Куклін, Е.М. Лібанова, О.С. Мочерна, Д.С. Насипайко, Н.В. Николайчук, І.Л. Сазонець, О.М. Сазонець, О.О. Стрижак, С.Ю. Хамініч, Л.І. Федулова, О.М. Ястремська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на зростаючу увагу науковців і практиків усього світу до феномену економіки знань, дослідження у цьому руслі не можна вважати вичерпаними. Існує ще безліч питань, які потребують ґрунтовних наукових розробок та досліджень. Для України актуальним у цьому контексті є вивчення досвідів формування та розбудови економіки, що базується на знаннях, економічно розвинутих країнами світу та створення з його врахуванням власної моделі економічного розвитку на майбутнє.

Мета статті полягає в аналізі економічної дійсності щодо формування та розбудови економіки знань в Україні та обґрунтуванні можливостей переходу до нового типу економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основи економіки знань заклали три випускники Віденського університету Йозеф Шумпетер, Фрідріх Хайек, Фріц Махлуп, які потім мешкали у США. Засновник концепції економіки знань – Ф. Махлуп, автор книги «Виробництво та поширення знань у США» (1962 р.).

Під економікою знань слід розуміти «економіку, яка створює, поширює і використовує знання для прискорення власного зростання та підвищення конкурентоспроможності» [1]. У сучасному світі баланс

між знаннями та ресурсами настільки змістився у бік першого, що саме *знання* стало одним із найважливіших факторів визначення стандартів життя.

Більшість держав, які подальший розвиток своїх економік пов'язують із досягненнями науки й активними інноваційними процесами, тобто «економікою знань», розробили документи, що визначають концептуальне й стратегічне бачення перспектив інноваційного розвитку економіки та формування національної інноваційної системи.

Уперше такий документ було розроблено у США. Нині такі документи мають Великобританія, Франція, Німеччина та інші країни ЄС, а також Білорусь, Казахстан та ін. Досвід країн, які розвивають або знаходяться на шляху переходу до економіки знань, підтверджує, що саме держава, яка встановлює стратегічні цілі, забезпечує ресурси для становлення економіки знань, відіграє ключову роль у забезпеченні умов її розвитку [2, с. 53].

В Україні окремі напрями інноваційної моделі економічного розвитку визначено Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку – «Стратегією інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [3].

Головний ресурс економіки знань – знання. На відміну від інших економічних ресурсів вони не скорочуються, а навпаки, у процесі передачі їх від одного індивіда до іншого зберігаються та примножуються. Однак залишаючись необмеженим ресурсом, вони швидко застарівають, а їхня ефективність значною мірою залежить від способів їх передачі. Сучасні знання перетворюються в глобальний ресурс і стають передумовою формування нової економіки.

У рамках Програми «Знання для розвитку» Світовим банком було запропоновано методіку, яка оцінює економіку знань і визначає готовність тієї чи іншої країни до переходу на модель розвитку, засновану на знаннях. Ключовими характеристиками даної економіки є:

- інституційний режим, який мотивує ефективне використання наявного та нового знання, розвиток підприємництва. Цей напрям описує умови, в яких розвивається економіка і суспільство в цілому. Цей напрям розглядає «правила гри». Для економіки знань головне питання – наскільки економічне і правове середовище сприяють створенню, поширенню й застосуванню знання в різних його проявах;
- освіта – фундаментальний фактор розвитку економіки знань, ступінь освіченості населення та наявність у нього навичок створення, поширення і використання знань;
- інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), які сприяють ефективному поширенню, тиражуванню, аналізу та переробці інформації;
- національна інноваційна система, що охоплює фірми, дослідні центри, університети, консультативні та інші організації, які сприймають і адаптують глобальне знання для потреб, створюють нове знання і засновані на ньому нові технології.

Методологія вимірювання економіки знань визначається двома зведеними індексами – *індексом знань та індексом економіки знань*.

Індекс економіки знань (knowledge economy index – KEI) є середньою величиною чотирьох індексів: індексу інституційного режиму, індексу освіти, індексу інновацій та індексу інформаційних технологій і комунікацій.

Індекс знань розраховується так само, але без індексу інституційного режиму.

Кожен із цих індексів – це середня арифметична величина нормалізованих даних за показниками, що становлять ту або іншу групу. Ці індекси підраховуються для кожної країни, для групи країн і для всього світу загалом.

Слід наголосити, що головними чинниками формування та розвитку економіки знань є *знання і людський капітал*. Процес формування такої економіки полягає у підвищенні якості людського капіталу, якості життя, у виробництві знань високих технологій, інновацій і високоякісних послуг.

Окрім того, характерними ознаками економіки знань є домінування у структурі ВВП високотехнологічних галузей та інтелектуальних послуг, формування переважної частки національного прибутку за рахунок інноваційної або технологічної ренти, високий рівень капіталізації компаній, основна вартість яких формується завдяки нематеріальним активам, тобто інтелектуальному складнику.

Головна відмінність економіки знань від так званої «сировинної економіки» полягає у безперервному технологічному оновленні виробництва та самовідтворенні його «знанневих» чинників, їх невідчуженні у процесі економічного обміну, швидкому оновленні та відносній доступності для використання. Економіка знань базується на розгалужених горизонтальних зв'язках економічних суб'єктів, процесах їхньої самоорганізації та прийняття управлінських рішень під впливом інформації, яка надходить із ринку.

Ми вважаємо, що для переходу до нової економіки необхідне:

- створення національної інноваційної системи (НІС) для забезпечення позитивних кінцевих результатів діяльності в циклі від виникнення наукової ідеї до її впровадження як продукту або послуги;
- заохочення попиту суб'єктів національної економіки на продукти ІКТ, знання, створення сприятливих умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення;
- розбудову сучасної, доступної всім інноваційної інфраструктури, яка включає телекомунікації, кластери, венчурні фонди, технопарки, інноваційні інкубатори, центри трансферу технологій та транспортні мережі;
- заохочення здійснення суб'єктами національної економіки та іноземними компаніями інвестицій інноваційного спрямування, включаючи венчурні інвестиції;
- забезпечення вільного доступу до публічної інформації всіх сфер економічної діяльності для стимулювання розвитку електронного бізнесу та електронної комерції;
- побудова бюджетної системи на нових принципах, ураховуючи інтереси регіонів та відповідно до стратегічних цілей розвитку економіки;
- реформування податкової системи з метою запровадження адекватної, конкурентоспроможної, оптимізованої моделі та нової якісної системи відносин оподаткування;
- створення нових організаційних форм функціонування національної економіки, забезпечення співпраці малих, середніх та великих підприємств у сфері розробки, впровадження, виробництва та реалізації продукції ІКТ, розвитку науково-виробничої кооперації, промислово-фінансової інтеграції, венчурного бізнесу, у тому числі на міжнародному рівні;
- створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу як важливих складових частин економічного розвитку України;
- приведення у відповідність до світових стандартів правових механізмів захисту прав інтелектуаль-

ної власності, авторських прав та механізмів міжнародного трансферу технологій;

- створення умов для реалізації національними підприємствами стратегії експансії на зовнішніх ринках, підтримки конкуренції на внутрішньому ринку.

Головні завдання економіки знань полягають: по-перше, у загальному нарисі перспективних шляхів удосконалення державної інноваційної політики в аспектах розвитку освітньої, наукової, науково-технічної, інноваційної та суміжних галузей, наданні практичних рекомендацій щодо постіндустріальної розбудови національної економіки України як такої, що базується на сучасних джерелах та ресурсах зростання; по-друге, у визначенні напрямів практичної реформаційної діяльності, яка має забезпечити прискорені темпи якісного зростання виробництва та модернізацію системи суспільних відносин [4].

Економіка знань – це *підвищення конкурентоспроможності країн*. І це стосується не тільки розвинених країн, а й країн із перехідною економікою, до яких належить і Україна. Здатність країни продукувати знання, зокрема наукові, впроваджувати та ефективно використовувати для розвитку стають у такій економіці основними факторами сталого економічного зростання поряд із традиційними джерелами – інвестиціями та трудовими ресурсами.

Запровадження інноваційної моделі має стати для України не лише завданням економічної політики. Мова йде про нову якість життя. Тільки за умови поєднання політичних, гуманітарних, соціальних, психологічних, макро- і мікроекономічних чинників та інституційних передумов може відбутися така якісна трансформація всього національного суспільства.

Розвиток України за постіндустріальним сценарієм сьогодні є єдиною можливістю шляхом. Це шлях розвитку передових країн світу, їх економік, їх соціальних політик. Розуміння цих процесів, їх аналіз та втілення в життя можуть і мають перетворити нашу державу на високотехнологічну державу, а її економіку – на конкурентоспроможну.

На думку вчених, сучасна інформаційна революція стала можливою лише завдяки збігу кількох факторів:

- появі цифрових способів обробки інформації; бурхливому розвитку електроніки;
- опануванню людиною космосу і створенню супутникових технологій зв'язку;
- розробці інформаційних мережевих технологій і створенню Інтернету.

Це дало змогу нагромаджувати та передавати у будь-які куточки світу величезні обсяги інформації із колосальними, непомітними для людини швидкостями та з дуже низькими затратами. *Знання перетворилися у найважливіший фактор суспільного розвитку*. Для групи розвинених країн, які входять до організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), темпи базового довгострокового зростання економіки залежать від підтримки і розширення глобальної бази знань, що стало можливим в умовах інформаційного суспільства. Сьогодні ці країни розбудовують свої економіки, які ґрунтуються на знаннях, створюючи мільйони робочих місць, пов'язаних із використанням новітніх знань по групах несподівано відкритих нових напрямів і дисциплін [4].

Переваги національних економік уже визначаються не стільки багатством природних ресурсів та дешевою робочою силою, скільки застосуванням знань та інноваціями. Як показує світова практика, у країнах ОЕСР обсяги капіталовкладень у нематеріальні активи, що формують національні бази знань,

зокрема в професійну підготовку кадрів, наукові дослідження, патентування та ліцензування, програмне забезпечення для обчислювальних систем, маркетинг, дорівнюють, а інколи й перевищують капіталовкладення в основні фонди.

Генерування і використання знань, інвестиції в науку та освіту задля забезпечення сталого розвитку і підвищення рівня життя в різних країнах істотно різняться. За даними Світового банку, 85% сукупних світових інвестицій у науку здійснюють країни – члени ОЕСР, 11% – Індія, Китай і Бразилія та нові промислово розвинені країни Східної Азії і лише 4% – решта країн світу, до яких належить і Україна. Тому країни з передовою економікою створили для себе благодатне замкнене коло, коли результати наукових досліджень і якісної підготовки кадрів забезпечують створення нових багатств, які є основою для подальшого розвитку [4].

Сьогодні здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань стає основою національної економічної стратегії щодо конкурентоспроможності країни та базовою передумовою її прискореного інтенсивного соціально-економічного розвитку.

Економіка знань – це продуктивні знання та якісна змістовна освіта, які зумовлюють спроможність до втілення гуманітарно-інтелектуального капіталу в результаті виробничої діяльності.

Перехідний етап української національної економіки визначається як перехід від централізованої адміністративно-командної економіки індустріального типу до соціально орієнтованої ринкової економіки постіндустріального типу. Це передбачає також перехід від застарілої технологічної структури економіки з високою питомою вагою виробництва третього технологічного укладу (металургія, багатотоннажна хімія, традиційна структура паливно-енергетичного комплексу з ресурсовитратними технологіями) до технологічної структури, яка ґрунтується на виробництвах п'ятого та шостого технологічних укладів, базовими технологіями яких є інформаційні та комунікаційні технології, біотехнології генного рівня, наноелектронні технології, ресурсозберігаючі технології тощо.

Такий перехід до постіндустріальної економіки має бути здійснений через поширення інноваційних процесів, у ході яких мають бути запроваджені базисні технології передових технологічних укладів, що зумовлюватимуть відповідні прогресивні технологічні зміни у структурі національної економіки. Реалізація зазначеного технологічного переходу до економіки знань вимагає відповідного забезпечення перебігу інноваційних процесів професійно підготовленими у сфері вищої освіти кадрами, які потенційно спроможні стати суб'єктами інноваційних процесів, усвідомлюють сутність та значущість цих процесів. Без активізації творчої енергії цих кадрів та її спрямування на ініціацію та інтенсифікацію інноваційної діяльності неможливо досягти масштабного перебігу інноваційних процесів та позитивних зрушень щодо утвердження інноваційної моделі розвитку національної економіки. Це передбачає організацію підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації за пріоритетними напрямками науково-технічного прогресу, які спрямовані на розвиток базових технологій вищих технологічних укладів та їх запровадження через інноваційні процеси у сфері виробництва та послуг. Разом із тим у системі вищої освіти України не проводиться підготовка фахівців у необхідній кількості не тільки на перспективу кадрового забезпечення структурно-інноваційної перебудови укра-

їнської економіки за напрямом розвитку наукоємних виробництв та галузей, віднесених до передових технологічних укладів, а й навіть на забезпечення поточних потреб в інженерно-технічних кадрах для предметних галузей технологій індустріальних укладів, де зараз спостерігається стаке економічне зростання, зокрема за спеціальностями «Металургія та гірництво», «Хімічна технологія».

Висновки. Для визначення подальшого розвитку України у формуванні економіки знань необхідно створити:

- відповідну систему освіти (доступність, якість, безперервність на основі нових наукових знань);
- інституційний режим, що заохочує до ефективного використання національних і глобальних знань у всіх секторах економіки;
- ефективну інноваційну систему, що об'єднує в єдиний комплекс економіку, наукові, академічні та дослідницькі центри;
- інфраструктуру, яка з'єднує елементи інноваційної системи між собою та із зовнішнім середовищем;
- держава має бути як ініціатор та координатор процесів розбудови на основі нових знань.

Стратегічні завдання економіки знань:

- консолідація методологічних та інформаційних систем, освітньо-професійних, освітньо-наукових,

освітньо-виробничих інфраструктур та комунікацій у рамках єдиного національного інноваційного простору;

– посилення міжнародної інтеграції України в гуманітарній сфері та суміщення національної інноваційної системи з технологічною платформою глобального постіндустріального суспільства;

– забезпечення вертикальної мобільності України, яка відповідає національним завданням та наявному потенціалу суспільства, у питаннях включення в глобальну систему розподілу праці, визначення динаміки та напрямів розвитку світової економіки, розподілу прибутків та переваг від результатів сучасної НТР.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37–59.
2. Томах В.В. Тенденції розвитку економіки знань в Україні / В.В. Томах, Т.Е. Сигаєва // Бизнес Информ. – 2011. – № 7(2). – С. 53–55.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Г.О. Андрощук [та ін.]. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
4. Дмитренко М. Перехід на інноваційну модель розвитку України та впровадження економіки знань / М. Дмитренко // Освіта регіону. – 2009 – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://social-science.com.ua/article/66>.

УДК 339.9:62

Красілич І.О.

аспірант

Української академії друкарства

МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті побудовано класифікацію механізмів розвитку експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств. Установлено, що механізми розвитку експортно-імпоротної діяльності можуть бути побудовані як конгломерат або система. Доведено, що механізми розвитку експортно-імпоротної діяльності формуються на основі врахування тих обставин, які є визначальними під час вибору векторів і цілей розвитку експортно-імпоротної діяльності.

Ключові слова: механізм, експортно-імпортна діяльність підприємства, машинобудівні підприємства, вектор розвитку, стратегія розвитку підприємства.

Красилич И.О. МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье построена классификация механизмов развития экспортно-импортной деятельности машиностроительных предприятий. Установлено, что механизмы развития экспортно-импортной деятельности могут быть построены как конгломерат или система. Доказано, что механизмы развития экспортно-импортной деятельности формируются с учетом тех обстоятельств, которые являются определяющими при выборе векторов и целей развития экспортно-импортной деятельности.

Ключевые слова: механизм, экспортно-импортная деятельность предприятия, машиностроительные предприятия, вектор развития, стратегия развития предприятия.

Krasylych I.O. THE MECHANISMS OF DEVELOPMENT EXPORT-IMPORT ACTIVITIES ENGINEERING ENTERPRISES

The paper constructed a classification of mechanisms of export-import activity of machine-building enterprises. It was found that the mechanisms for the development of export-import activities can be built as a conglomerate or a system. It is proved that the mechanisms of development of export-import activities are formed, taking into account the circumstances that are decisive in the choice of vectors and objectives of the export-import activity.

Keywords: mechanism, export and import activities of the company, machine-building enterprises, vector development, development strategy of the company.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки України в умовах поглиблення європейської інтеграції вимагає докорінних змін в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю на макро-,

мезо- і макрорівнях. Саме тому достатньо актуальним і своєчасним є завдання дослідження механізмів розвитку зовнішньоекономічної діяльності, які використовують вітчизняні машинобудівні підпри-

емства; їх формалізація і типологізація є вкрай необхідною для подальшого успішного функціонування підприємств машинобудування в сучасних умовах на зовнішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури щодо експортно-імпоротної діяльності показав, що велика кількість наукових праць О. Кириченка, І. Дишко, О. Дерев'яненка, Г. Кушніцької, Н. Пирець, Ю. Солодовського, М. Швецової, В. Бегми, О. Давидович, Ф. Друкера, Ф. Хаєка присвячена макроекономічним і регіональним аспектам зовнішньоекономічної діяльності. Проблеми управління підприємством та фактори, які впливають на його зовнішньоекономічну діяльність, досліджуються в працях учених-економістів Дж. Даннінга, І. Коломієць, В. Колонтай, Ж. Сея, Р. Солоу, Р. Харрода, С. Хаймера та ін. Аналіз матеріалів науковців показав, що проблема посилення конкурентних позицій машинобудівних підприємств значною мірою полягає у фрагментарності, несистемності розроблення теоретичних і методико-прикладних положень із забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності.

Мета статті полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні механізмів розвитку експортно-імпоротної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення огляду літературних джерел [1–13], а також матеріалів машинобудівних підприємств (Концерн «МАТС», ТзОВ «ІнтерПЕТ», ВО «Азовмаш», ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Електромашинобудівний завод «Фірма СЕЛМА», ПАТ «Дніпроважмаш», ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин», ДП «ВіАЗ», ПАТ «НДІ «Перетворювач», ПАТ «Львівський локомотиворемонтний завод», ЗТТ «Електрон», ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин», ПАТ «Агрегат»), які мають досвід у розвитку експортно-імпоротної діяльності, дає змогу стверджувати, що механізми розвитку експортно-імпоротної діяльності формуються у розрізі певних векторів (видів зовнішньоекономічної діяльності), вибір яких залежить від спеціалізації підприємства, виду продукції яка ним виробляється, її конкурентоспроможності, наявності зв'язків з іноземними контрагентами, ринкової кон'юнктури тощо. Ознаками обрання підприємством одного або декількох таких векторів є наявність параметризованих у часі і просторі цілей розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства, а також управлінських рішень, спрямованих на їхнє досягнення.

З урахуванням ідентифікованих ознак під механізмом розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства доцільно розуміти сукупність управлінських рішень і умов їх реалізації, які під впливом управлінських ініціатив керівників підприємств уможливають досягнення цілей розвитку експортно-імпоротної діяльності на засадах забезпечення

конкурентоспроможності продукції підприємства. Проведені дослідження дали змогу побудувати класифікацію механізмів розвитку експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств (табл. 1).

Процесійно-послідовний механізм розвитку (передбачає поступове набуття підприємством досвіду в реалізації експортно-імпоротної діяльності та його використання під час започаткування нових видів зовнішньоекономічної діяльності. Послідовний механізм розвитку експортно-імпоротної діяльності застосовується тоді, коли стратегія розвитку підприємства базується на поглибленні спеціалізації виробництва, виявленні нових секторів попиту на вже освоєних ринках). Нижче наведемо компоненти цього механізму і відношення між ними:

$$\left. \begin{aligned} &\left\{ \begin{matrix} X_a \\ a=1 \end{matrix} \right\} \subset R_1; V_1; C_1; \\ &\left\{ \begin{matrix} X_b \\ b=1 \end{matrix} \right\} \subset R_2; V_2; C_2; \\ &\therefore \left[\left\{ \begin{matrix} X_a \\ a=1 \end{matrix} \right\} \Rightarrow \left\{ \begin{matrix} X_b \\ b=1 \end{matrix} \right\} \Rightarrow \dots \Rightarrow \left\{ \begin{matrix} X_n \\ n=1 \end{matrix} \right\} \right] \subset R_n; V_n; C_n \end{aligned} \right\} \quad (1)$$

де C_1 – цілі розвитку експортно-імпоротної діяльності за вектором (V_1). В даному разі під вектором розвитку розуміємо конкретний вид зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

R_1 – рішення щодо реалізації цілей розвитку експортно-імпоротної діяльності за вектором ;

$\left\{ \begin{matrix} X_a \\ a=1 \end{matrix} \right\}, \left\{ \begin{matrix} X_b \\ b=1 \end{matrix} \right\}, \left\{ \begin{matrix} X_n \\ n=1 \end{matrix} \right\}$ – множини елементів $R_1 V_1 C_1, R_2 V_2 C_2$ і $R_n V_n C_n$, які мають часові і просторові обмеження, що впливають із стратегії і тактики розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства, а саме терміни і способи реалізації, виробничі й управлінські ресурси тощо;

На рис. 1 наведено логіку відношень між компонентами процесійно-послідовного механізму розвитку експортно-імпоротної діяльності.

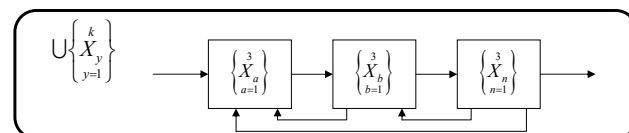


Рис. 1. Відношення між компонентами процесійно-послідовного механізму розвитку експортно-імпоротної діяльності

Процесійно-паралельний механізм розвитку на відміну від процесійно-послідовного і процесійно-паралельного механізмів передбачає започаткування кількох незалежних між собою векторів розвитку експортно-імпоротної діяльності цілі, і засоби досягнення яких у межах окремих видів зовнішньоекономічної діяльності не перетинаються. Процесійно-паралельний механізм розвитку експортно-імпоротної діяльності застосовується тоді, коли стратегія розвитку підприємства базується на диверсифікації видів діяльності, що має за мету розподілити ризики експортно-імпоротної діяльності і джерела отримання прибутку.

Основою логіки досягнення цієї мети за допомогою диверсифікації векторів розвитку експортно-імпоротної діяльності є те, що окремі види зовнішньоекономічної діяльності зазнають впливу різних за характером факторів. Як наслідок, імовірність настання небажаних подій у межах кожного з векторів є неоднаковою. Компоненти паралельного механізму розвитку експортно-імпоротної діяльності перебувають між собою у таких відношеннях:

Таблиця 1
Класифікація механізмів розвитку експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств

Класифікаційні ознаки	Види механізмів
За відношеннями між векторами розвитку	Процесійно-послідовний механізм; процесійно-паралельний механізм; комбінований
За тривалістю функціонування	Постійно діючі механізми; тимчасово діючі механізми
За ефективністю використання	Ефективні механізми; неефективні механізми

$$\left. \begin{aligned} & \exists \left\{ X_y^k \right\}_{y=1}^k \forall \left\{ X_a^3 \right\}_{a=1}^3 \left[\left\{ X_b^3 \right\}_{b=1}^3 \not\subseteq \left\{ X_a^3 \right\}_{a=1}^3 \right]; \\ & \exists \left\{ X_y^k \right\}_{y=1}^k \forall \left\{ X_b^3 \right\}_{b=1}^3 \left[\left\{ X_a^3 \right\}_{a=1}^3 \not\subseteq \left\{ X_y^k \right\}_{y=1}^k \right]; \\ & \dots \\ & \exists \left\{ X_y^k \right\}_{y=1}^k \forall \left\{ X_n^3 \right\}_{n=1}^3 \left[\left\{ X_n^3 \right\}_{n=1}^3 \not\subseteq \left\{ X_y^k \right\}_{y=1}^k \right]. \end{aligned} \right\} \quad (2).$$

На рис. 2 наведено логіку відношень між компонентами процесійно-паралельного механізму розвитку експортно-імпоротної діяльності.

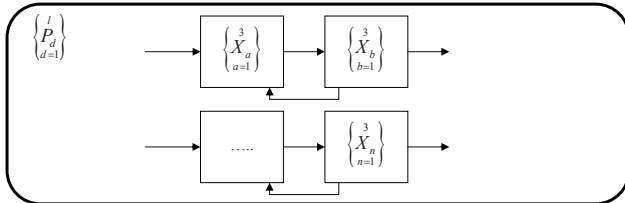


Рис. 2. Відношення між компонентами процесійно-паралельного механізму розвитку експортно-імпоротної діяльності

Комбінований механізм розвитку експортно-імпоротної діяльності є поєднанням послідовного і паралельного механізмів. Це конгломеративна форма встановлення і реалізації цілей у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Особливістю комбінованого механізму є те, що всі вектори розвитку експортно-імпоротної діяльності розподілено на дві групи: ті, які пов'язані між собою цілями і засобами реалізації, і, ті, які є незалежними.

Дослідження, проведені на основі матеріалів ПАТ «Іскра», Концерн «МАТС», ПАТ «Львівський локомотиворемонтний завод», ЗТТ «Електрон», ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин», ПАТ «Агрегат», ПАТ «Мліївський завод технологічного обладнання» тощо, дають змогу стверджувати, що конгломеративна форма розвитку експортно-імпоротної діяльності виникає на певній стадії розвитку системи менеджменту суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Характерною особливістю цієї стадії є наявність як мінімум трьох векторів розвитку експортно-імпоротної діяльності, два з яких формуються на засадах застосування послідовного механізму розвитку. Відношення між компонентами конгломерату запишемо так:

$$\left\{ X_a^3 \right\}_{a=1}^3 \Rightarrow \left\{ X_b^3 \right\}_{b=1}^3 \Rightarrow \dots \Rightarrow \left\{ X_n^3 \right\}_{n=1}^3 = \left\{ X_y^k \right\}_{y=1}^k \Rightarrow \bigcup_{j=1}^n \left\{ Z_j^n \right\}, \quad (3)$$

$$\left\{ Y_i^m \right\}_{i=1}^m \left\{ \right\} \Rightarrow \left\{ Z_j^n \right\}_{j=1}^n$$

$$\text{card} \left(\bigcup_{y=1}^k \left\{ X_y^k \right\} \right) \wedge \text{card} \left(\left\{ Y_i^m \right\}_{i=1}^m \right) \equiv \text{card} \left(\bigcup_{j=1}^n \left\{ Z_j^n \right\} \right)$$

де $\left\{ Y_i^m \right\}_{i=1}^m$ – множина елементів, які забезпечують розвиток експортно-імпоротної діяльності машинобудівного підприємства за вектором, параметри розвитку якого не залежать від інших векторів;

$\bigcup_{j=1}^n \left\{ Z_j^n \right\}$ – об'єднання множин елементів, які забезпечують розвиток експортно-імпоротної діяльності машинобудівного підприємства як за пов'язаними між собою векторами, так і за векторами, що є незалежними один від одного.

На рис. 3 показано логіку відношень між компонентами механізму розвитку експортно-імпоротної діяльності, що побудований на засадах конгломератного підходу.

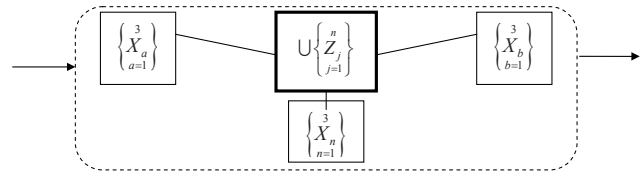


Рис. 3. Відношення між компонентами механізму розвитку експортно-імпоротної діяльності, що побудований на засадах конгломератного підходу

На рис. 4 показано логіку відношень між компонентами механізму розвитку експортно-імпоротної діяльності, що побудований на засадах системного підходу.

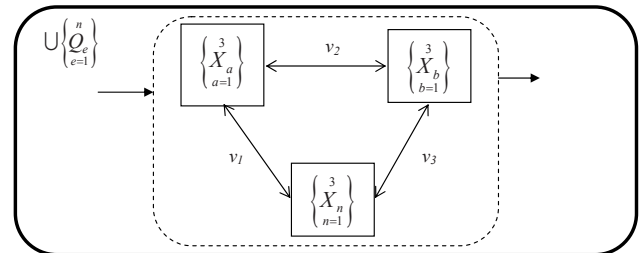


Рис. 4. Відношення між компонентами механізму розвитку експортно-імпоротної діяльності, що побудований на засадах системного підходу

Кожен із вищенаведених механізмів може функціонувати постійно або тимчасово залежно від характеру цілей розвитку експортно-імпоротної діяльності, наявності стратегічного плану їх досягнення.

Проведені дослідження показали, що в умовах швидкої зміни ринкової кон'юнктури на багатьох машинобудівних підприємствах приймаються рішення щодо реалізації тих чи інших експортно-імпорتنних операцій не за результатами попередньо сформованих стратегічних планів, а внаслідок одержання й оброблення оперативної управлінської інформації (про зміну споживчих запитів, виникнення сприятливої цінової тенденції, наявності можливостей отримання додатних спредів на різниці у курсах валют або відсоткових ставках тощо). Здебільшого такі факти мають місце стосовно видів діяльності, які не є традиційними для машинобудівних підприємств, зокрема йдеться про реалізацію фінансово-інвестиційних операцій (придбання або продаж корпоративних, боргових цінних паперів або деривативів, банківського золота, участь у кредитно-інвестиційних та страхових програмах тощо), а також надання послуг консалтингового або інжинірингового характеру. Попри це слід зазначити, що в підприємницьких колах сьогодні викликають підвищений інтерес способи забезпечення інформативності, наукової обґрунтованості прогнозів, які лягають в основу стратегічного планування розвитку експортно-імпоротної діяльності. Тобто має місце тенденція до застосування комбінованих механізмів розвитку експортно-імпоротної діяльності, які формуються і застосовуються як на основі стратегічних, так і оперативних рішень. Критеріями ефективності використання механізмів розвитку експортно-імпоротної діяльності є досягнення в очікувані терміни встановлених оперативних, тактичних і стратегічних цілей, сукупність реалізації яких забезпечує конкурентоспроможність підприємства.

Висновки. Емпіричні та експертні дані керівників машинобудівних підприємств дають змогу стверджувати, що розвиток експортно-імпоротної діяльності відбувається на основі застосування процесійно-послідовного, процесійно-паралельного або комбінованого механізмів. Доцільність застосування кожного з механізмів залежить від рівня розвитку системи менеджменту підприємства і наявного досвіду реалізації експортно-імпорتنних операцій за різними векторами. Доведено, механізми розвитку експортно-імпоротної діяльності можуть бути побудовані як конгломерат або система. Аналіз механізмів розвитку зовнішньоекономічної діяльності, які використовують вітчизняні машинобудівні підприємства, показав, що вони в кращому випадку є конгломеративними утвореннями. Механізми, сформовані як системи, практично відсутні. Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що основними причинами цього є низький рівень розроблення теоретичних, передусім методико-прикладних, положень щодо формування таких механізмів, а також поверхнева фахова підготовка керівників підприємств, які здійснюють управління зовнішньоекономічною діяльністю, про що свідчать неповнота і несвоєчасність реалізації встановлених оперативних, тактичних і стратегічних цілей щодо розвитку експортно-імпоротної діяльності. Доведено, що механізми розвитку експортно-імпоротної діяльності виникають не спонтанно, а формуються на основі урахування тих обставин, які є визначальними під час вибору векторів і цілей розвитку експортно-імпоротної діяльності, а також вибору управлінських рішень щодо реалізації встановлених цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антоневська К.Ю. Кредитування експортоорієнтованих підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / К.Ю. Антоневська ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2006. – 18 с.
2. Бикова Н.В. Експортний потенціал підприємств лісопромислового комплексу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н.В. Бикова ; Київ. нац. торг.-ekon. ун-т. – К., 2011. – 20 с.
3. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. – К. : НІСД, 2012. – 71 с.
4. Бортник О.М. Стратегічні засади розвитку експорту паливно-енергетичних ресурсів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 / О.М. Бортник ; Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки України. – К., 2006. – 18 с.
5. Бубенко С.П. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / С.П. Бубенко ; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2003. – 20 с.
6. Бублиєнко О.М. Формування експортоорієнтованої моделі розвитку аграрних підприємств регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.М. Бублиєнко ; Міжнар. ун-т бізнесу і права. – Херсон, 2010. – 19 с.
7. Дем'яненко А.Г. Методи аналізу і оцінки ефективності експортної діяльності металургійних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / А.Г. Дем'яненко ; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2005. – 20 с.
8. Дудченко М.А. Диверсифікація експортного потенціалу України. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / М.А. Дудченко, А.С. Філіпенко, В.С. Буркін, А.С. Гальчинський [та ін.]. – К. : Либідь, 2002. – С. 143–157.
9. Експорт високотехнологічних товарів України як індикатор реалізації інноваційної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inventure.com.ua>.
10. Єпішкіна О.В. Вдосконалення економічних механізмів експортної орієнтації використання ресурсного потенціалу агропромислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.В. Єпішкіна ; Півден. філіал Крим. агротехн. ун-ту Нац. аграр. ун-ту. – Сімф., 2007. – 20 с.
11. Зборовська Ю.Л. Формування експортного потенціалу переробних підприємств АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Ю.Л. Зборовська ; Уман. нац. ун-т садівництва. – Умань, 2011. – 20 с.
12. Івашук С.П. Розвиток експортного потенціалу в сучасній інтеграційній стратегії України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / С.П. Івашук ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2011. – 20 с.
13. Климик Г.В. Проблеми вдосконалення механізму управління експортною діяльністю підприємств сільськогосподарського машинобудування / Г.В. Климик, С.В. Петрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.btsau.kiev.ua/ua/edition.php?read=831>.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 69.003

Білик О.А.*кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету*

ЗЕЛЕНЕ БУДІВНИЦТВО: КОНЦЕПЦІЯ, ПРИЧИНИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

У статті досліджено концепцію зеленого будівництва. Наведено основні принципи зеленого будівництва. Проаналізовано основні вигоди зеленого будівництва для всіх зацікавлених сторін: екологічні, економічні, соціальні. Наведено результати статистичних досліджень щодо причин розвитку зеленого будівництва в зарубіжних країнах. Розглянуто основні системи сертифікації зеленого будівництва. Досліджено стан розвитку зеленого будівництва в Україні.

Ключові слова: зелене будівництво, екологія, енергоефективність, якість умов проживання, експлуатаційні витрати, навколишнє середовище, системи сертифікації.

Билик А.А. ЗЕЛЕНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: КОНЦЕПЦИЯ, ПРИЧИНЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В статье исследована концепция зеленого строительства. Приведены основные принципы зеленого строительства. Проанализированы основные выгоды зеленого строительства для всех заинтересованных сторон: экологические, экономические, социальные. Приведены результаты статистических исследований о причинах развития зеленого строительства в зарубежных странах. Рассмотрены основные системы сертификации зеленого строительства. Исследовано состояние развития зеленого строительства в Украине.

Ключевые слова: зеленое строительство, экология, энергоэффективность, качество условий проживания, эксплуатационные расходы, окружающая среда, системы сертификации.

Bilyk O.A. GREEN BUILDING: CONCEPT, REASONS AND DEVELOPMENT TRENDS

The paper studied the concept of «green» building. The basic principles of green building were shown. There were analyzed the main benefits of green building for all stakeholders: environmental, economic, social. The results of statistical studies of the reasons for the development of green building in foreign countries were shown. There were grounded the basic systems of certification of green building. The stage of the development of green building in Ukraine was researched.

Keywords: green building, environment, energy efficiency, the quality of living conditions, operation costs, environment, systems of certification.

Постановка проблеми. Будинки та споруди здійснюють значний прямий та непрямий вплив на зовнішнє середовище. Зокрема, під час будівництва, використання, реконструкції та знесення будівлі використовують енергію, воду і сировину, утворюють відходи, виділяють потенційно шкідливі викиди в атмосферу. Наприклад, як стверджують експерти, у Сполучених Штатах будівлі споживають близько 39% усієї первинної енергії, 68% усієї електроенергії, 12% усіх запасів питної води, а також виробляють 38% усіх викидів вуглекислого газу [1]. Ці факти спонукали до створення зелених будівельних стандартів, сертифікації та рейтингових систем, спрямованих на пом'якшення впливу будівель на оточуюче середовище шляхом сталого дизайну. Стале будівництво (sustainable building), або зелене будівництво (green building), – це результат філософії проектування, яка дає змогу зробити будівлю ресурсозберігаючою, максимально зручною та з мінімальним впливом на оточуюче середовище. Іншими словами, кожний етап піз час зеленого будівництва виконується відповідно до екологічної доцільності. Зазвичай зелені методи будівництва можуть бути інтегровані на будь-якому етапі зведення будівельних конструкцій – від проектування і будівництва, до реконструкції та руйнування. Проте найбільші переваги можуть бути отримані, якщо застосовується комплексний зелений підхід починаючи з ранніх етапів проекту будівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем зеленого будівництва займаються такі зарубіжні та вітчизняні фахівці: М. Смер [2],

Н. Бібік [3], Е. Конлон [9], А. Главас [9], О. Волк, Р. Кларк, М. Реймерс, Д. Колос, Т. Ровенчак, Л. Мельник та ін. З огляду на наявний стан розвитку зеленого будівництва в Україні, можемо стверджувати про необхідність подальших досліджень у даній сфері, а саме вивчення теоретичних та практичних аспектів зеленого будівництва в зарубіжних країнах і адаптації їхнього досвіду до вітчизняних умов.

Мета статті полягає у вивченні концепції зеленого будівництва, причин та необхідності її впровадження в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні принципи зеленого будівництва такі:

- оптимальний вибір місця, включення будівлі в загальний пейзаж, загальну інфраструктуру середовища та транспорту;
- орієнтування вікон на південь для максимального використання сонячної енергії та денного світла;
- мінімальні витрати енергії, підвищена ефективність, альтернативні джерела енергії;
- покращення теплоізоляції, нешкідливе використання теплоізоляційних матеріалів;
- вентиляція з поверненням тепла (повернення тепла повітря в опалювальну систему);
- використання нешкідливих, відновлювальних та таких, що переробляються, матеріалів;
- перевага віддається використанню місцевих матеріалів;
- нешкідливі, автоматизовані опалювальні системи;
- ефективне споживання води, можливість повторного використання води;

- покращення якості повітря в приміщеннях;
 - сприятливий вплив на здоров'я та самопочуття людини;
 - зручне утримання будівель;
 - зниження кількості твердих відходів у процесі зносу та демонтажу будівлі;
 - сприяння довгостроковому розвитку: екологічному, економічному та соціальному.
- У табл. 1 наведено порівняльні характеристики традиційного та зеленого будівництва.

Таблиця 1
Порівняльні характеристики традиційного та зеленого будівництва

Показники	Зелене будівництво	Традиційне будівництво
Споживання електроенергії	Низьке	Високе
Якість середовища в приміщенні	Дуже висока	Висока
Рівень викидів	Низький	Високий
Система управління відходами	Високоєфективна	Ефективна
Будівельні матеріали	«Дружні» до оточуючого середовища	«Не дружні» до оточуючого середовища
Проектні практики	Складні	Нормальні
Здійсненість	>5% ніж порогова величина	Порогова величина

Джерело: складено на основі [2]

Щоб будівництво можна було назвати «зеленим», необхідно дотримуватися визначених стандартів та норм на кожному з його етапів. Для адекватної оцінки цих принципів під час реалізації проектів у сфері нерухомості на Заході було розроблено низку добровільних систем сертифікації будівель. До основних міжнародних систем сертифікації, які знайшли найбільше розповсюдження у світі, належать система LEED, розроблена Американською Радою з екологічного будівництва, та система BREEAM, розроблена британським інститутом BreGlobal.

За західними стандартами будівлі оцінюються за набором низки формальних критеріїв, які поділені на декілька основних груп. Чим більше «балів» отримує будівля за свої документально підтверджені екологічні та інші значні характеристики, тим вище рівень сертифікату, що отримується.

Наприклад, нижче наведено категорії та їх можливі оцінки за стандартом LEED:

- сталість місцезнаходження (14 балів);
- ефективність використання водних ресурсів (5 балів);
- енергія та атмосфера (17 балів);
- матеріали та ресурси (13 балів);
- якість внутрішнього середовища приміщення (15 балів);
- інновації та процес проектування (5 балів) [4].

Зазначені стандарти однаково популярні на міжнародному рівні (на них припадає 80% усіх сертифікованих будівель): BREEAM існує більше 26 років, LEED – майже 18. Кожна із систем має свої особливості, зокрема BREEAM більше підходить для сертифікації об'єктів житлової та соціальної нерухомості, він є більш соціальним, спрямованим на екологію в широкому сенсі, у тому числі з точки зору турботи про людей, дає змогу застосовувати локальні та європейські нормативні документи; LEED – для комерційних об'єктів і здебільшого сфокусований на ресурсоспоживанні, тобто є більш енергоефектив-

ним, комерційним, вимагає дотримання американських стандартів. Більш гнучкою вважається система BREEAM, оскільки в ній значно менше обов'язкових вимог порівняно з LEED [5].

Зелене будівництво, крім позитивного впливу на природне середовище, впливає також на здоров'я людини та економіку в цілому. Впровадження в країні стратегії зеленого будівництва дасть змогу максимізувати й економічні, й екологічні показники, а також принести низку соціальних вигід.

Хочемо навести деякі результати онлайн-опитування, яке провела McGraw Hill Construction для Канадської Ради із зеленого будівництва (Canada Green Building Council) у 2014 р. щодо тенденцій розвитку зеленого будівництва в країні, зокрема які важливі вигоди від зеленого будівництва визначають для себе респонденти (будівельники, архітектори, власники, проектувальники, інвестори, споживачі). Так, найбільш важливими для себе 80% канадських респондентів вважають зниження операційних витрат. На друге місце респондентами (62%) винесена така вигода, як більш висока якість будівництва. Майже половина опитаних вважає позитивним моментом те, що впровадження концепції зеленого будівництва дає змогу публічно демонструвати корпоративну сталість. Дуже важливими респонденти вважають такі фінансові переваги, як: більш високий рівень повернення інвестицій, більш високий рівень заповнюваності будівель та орендні ставки, а також більш висока вартість продажу будівлі (рис. 1, 2).

До основних екологічних вигід можемо віднести такі: розширення і захист біорізноманіття та екосистем; поліпшення якості повітря і води; скорочення



Рис. 1. Важливі вигоди від зеленого будівництва (результати дослідження, Канада, 2014 р.)

Джерело: складено на основі [6]



Рис. 2. Рівень важливості переваг зеленого будівництва (результати дослідження, Канада, 2014 р.)

Джерело: складено на основі [6]

кількості відходів; збереження і відновлення природних ресурсів.

Згідно з результатами наведеного вище дослідження, найважливішою екологічною причиною для зеленого будівництва є зменшення споживання енергії. На другому місці – зниження парникових викидів. Важливим також респонденти вважають поліпшення якості повітря всередині приміщення, захист природних ресурсів та зменшення споживання водних ресурсів (рис. 3).



Рис. 3. Найбільш важливі екологічні причини зеленого будівництва (результати дослідження, Канада, 2014 р.)

Джерело: складено на основі [6]

Економічні вигоди полягають у зниженні експлуатаційних витрат; створенні, розширенні та формуванні ринків збуту для зелених продуктів та послуг; підвищенні продуктивності праці працівників та рівня їх задоволеності; покращенні економічних показників життєвого циклу будівель.

Зрозуміло, що витрати на будівництво «зеленої» конструкції можуть бути вище, ніж на зведення її у традиційному форматі, але експлуатаційні витрати залежно від проектних рішень нижчі на 50–90%.

Наприклад, у Польщі вартість спорудження пасивного будинку приблизно на 38% вища за вартість зведення конструкції відповідно до діючих будівельних нормативів. Така різниця у вартості виникає через брак компонентів для спорудження пасивних будинків на польському ринку. Нижче наведено порівняння вартості будинків у Польщі, споруджених за трьома різними стандартами (табл. 2).

У таких країнах, як Німеччина, Данія, Австрія, Швеція, Норвегія, де концепція пасивного будинку набула широкого розповсюдження, вартість його будівництва лише на 7–10% вища, ніж вартість традиційної будівлі, а термін окупності додаткових витрат становить 7–10 років.

У Китаї витрати забудовників збільшуються на «зелений» тип будинків від 0,8 до 6,1% порівняно з

витратами, які йшли б на звичайне будівництво без використання зелених технологій і практик. Але при цьому фахівці знаходять докази, що зелене будівництво окупається в Китаї на 1,5–25,7% краще, особливо в Пекіні, Шанхаї, Гуанчжоу і Ченду [8].

Отже, враховуючи підвищення тарифів на енергоносії та подорожчання традиційних ресурсів на опалення зелене будівництво має досить високий рівень віддачі інвестицій і є економічно привабливим варіантом будівництва.

Цікавими є результати дослідження щодо взаємозв'язку між наявністю сертифікації у робочого приміщення, яке підтверджує, що його можна віднести до зеленої будівлі (LEED-сертифікат), а також рівнем продуктивності та задоволеністю роботою (було опитано 562 фінансові інституції, серед яких 93 мали LEED-сертифікат, а 469 не були сертифіковані). По-перше, щорічні комунальні витрати на одного співробітника в зелених будівлях були на 675,26 доларів нижче, ніж у традиційних. Робітники, які працюють у LEED-сертифікованих філіях однієї фінансової установи, відчують себе «більш продуктивними і залученими у виробничі процеси». Крім того, розміщення в LEED-сертифікованих будівлях збільшує доходи банківських філій, навіть якщо вони пропонують однакові продукти та послуги [9].

Інші дослідження, які проводилися в галузі поведінкової психології, також показали, що рівень продуктивності компаній, які прийняли більш суворі екологічні стандарти, у середньому на 16% вищі, ніж у «незеленого» бізнесу [10].

До соціальних вигід від зеленого будівництва можна віднести: підвищення комфорту проживання та здоров'я населення; підвищення естетичних характеристик; зведення до мінімуму навантаження на місцеву інфраструктуру; поліпшення загальної якості життя (рис. 4).



Рис. 4. Найбільш важливі соціальні причини для зеленого будівництва (результати дослідження, Канада, 2014 р.)

Джерело: складено на основі [6]

Таблиця 2

Порівняння вартості будинків, споруджених за різними технологіями

Тип будинку	Стандартний	Низькоенергетичний	Пасивний
Житлова площа, м ²	130,4	130,4	130,4
Щорічна потреба в енергії для опалення, кВт*год/м ²	123,0	44,7	13,7
Вартість будівництва, євро	78401	89955	108448
Вартість житлової площі, євро/м ²	601	684	832
Додаткова вартість, %	– 15	38	
Щорічна потреба в енергії для ГВП, кВт*год	3721	1861	1861
Система опалення та ГВП	Газовий котел	Газовий конденсаційний котел, сонячний колектор	Компактна опалювальна установка, сонячний колектор
Щорічна вартість опалення та ГВП, євро	980	341	194

Джерело: складено на основі [7]

Розуміння наведених вище вигід від зеленого будівництва призводять до того, що в розвинутих країнах спостерігаються швидкі темпи росту кількості екологічних будівель (експерти зазначають, що залежно від країни обсяги зеленого будівництва подвоюються чи навіть потроюються до 2018 р.). Наприклад, у США було проведено дослідження, протягом якого здійснили опитування співробітників 232 будівельних та ремонтних компаній. Згідно з їх даними, більше половини будинків, які на сьогодні знаходяться на стадії розробки, будуються або ремонтуються за зеленими стандартами (16% – побудова нової будівлі за зеленим стандартом, 39% – ремонт за зеленим стандартом, 16% – ремодельовання). Національна асоціація будівельників США стверджує, що за їх статистичними даними, до 2020 р. більше 60% нових будинків у США будуватимуться за зеленими стандартами, а зробити ремодельовання, за очікуваннями спеціалістів, захочуть біля 51% сімей [11].

У Китаї освоєння зазначеної сфери здійснюється ще більш швидкими темпами, ніж у США. Так, у 2015 р. в Китаї було зареєстровано 3 165 проектів зеленого будівництва (біля 328 кв. км житлової та комерційної власності). Маркетологи стверджують, що якщо попит на зелені стандарти в Китаї буде зростати, то до 2020 р. з їх використанням буде побудовано біля 7 млрд. кв. м [8].

Зрозуміло, що вигоди від зеленого будівництва отримують усі учасники процесу будівництва: держава, територіальна громада, власники, проектувальники, підрядники, інвестори, девелопери, кінцеві користувачі будівель.

Нині в усьому світі спостерігається посилення вимог до дотримання законодавства з охорони навколишнього середовища, зокрема обмеженню викидів вуглецю, а отже, для держави впровадження стандартів зеленого будівництва є однією з можливостей виконувати екологічні вимоги.

Для територіальної громади зелене будівництво – це механізм покращення якості оточуючого середовища, економії енергоресурсів, зниження рівня забруднення водних ресурсів, землі та повітря, зниження навантаження на міську інфраструктуру тощо.

Для інвестора зелене будівництво – це передусім зниження ризику морального старіння активу, а також підвищення цін на енергоресурси та водні ресурси. Крім того, «зелений» підхід здатен покращити корпоративний імідж. Як зазначалося вище, хоча на сьогодні вартість зелених будівель більша, ніж звичайних, але додаткові витрати, як правило, компенсуються протягом перших трьох-п'яти років за рахунок зниження експлуатаційних витрат. Окрім того, швидкі темпи розвитку зелених технологій у будівництві дадуть змогу у найближчому майбутньому знизити собівартість будівництва.

Девелопер отримує маркетингову перевагу на ринку, можливість швидше здати в оренду або продати будівлю (підвищення вартості оренди на 2–16%, вартості продажу на 6–35%), підвищити ставку капіталізації, залучити додаткове фінансування, забезпечити будівлі стабільний та платоспроможний потік орендарів. Обґрунтування якості об'єкту є основою рекламної кампанії.

Для орендатора це можливість створити більш комфортне середовище для співробітників або мешканців, що призводить, як зазначалося, до підвищення продуктивності праці, зниження експлуатаційних витрат тощо.

Архітектор, проектувальних та інженер, беручи

участь у проекті, який сертифікується за зеленими стандартами, отримують незалежне підтвердження своєї компетенції, підвищують свій рейтинг, отримують можливість проявити свій талант.

Для виробників обладнання та матеріалів виробництво зеленої продукції дає ринкову перевагу, дає змогу зайняти позиції лідера в реалізації інноваційних, високоекологічних та енергоефективних продуктів [12].

Зрозуміло, що розвиток концепції зеленого будівництва неможливий без державної підтримки та розвинутої мережі підтримуючих структур. Так, розвитком та впровадженням зелених стандартів займаються ради із зеленого будівництва, спеціально створені некомерційні організації. Координація діяльності таких рад та інших екологічно орієнтованих будівельних та управлюючих компаній здійснюється Міжнародною Радою із зеленого будівництва (World Green Building Council – World GBC), яка була створена в 2002 р. World GBC є некомерційною організацією, діяльність якої полягає в поширенні досвіду лідерів будівельної галузі до інших учасників ринку і наданні міжнародного дискусійного майданчика для обговорення найбільш досконалих методів проектування, будівництва та архітектури в рамках загальноприйнятої концепції сталого розвитку територій (загальноприйнятим у концепції є визнання пріоритету «зелених» рішень у галузі). Організація має безліч напрямів діяльності, серед яких – підтримка національних рад по зеленому будівництву і сертифікаційних систем з оцінки якості будівель. Експерти World GBC займаються розробкою організаційного інструментарію, маркетинговим просуванням зелених рішень у профільних бізнес-галузях, інформаційною підтримкою програм World GBC і національних рад по зеленим будівлям, а також організацією незалежних брифінгів та консультуванням приватних осіб, які цікавляться проблемою зміни клімату і зеленими рішеннями у будівництві та проектуванні.

Зазначена Рада включає в себе близько 80 національних рад у різних державах, які займаються впровадженням принципів «зеленого» будівництва.

До складу національних рад входять професійні організації, державні структури, науково-дослідні інститути і приватні особи. Мета об'єднання – координація зусиль щодо впровадження принципів зеленого будівництва на всіх рівнях – від прийняття відповідних законів до реалізації проектів нерухомості.

Не менш активно поряд із громадськими організаціями на Заході діють і державні структури. Якщо спочатку нормативна база в цій області носила добровільний характер, то на сьогодні в деяких країнах ринкові норми починають переводитися в статус закону. Так, у Канаді починаючи з 2005 р. всі нові державні офісні будівлі повинні бути сертифіковані за стандартом LEED Gold, при цьому за п'ять років інвестиції в нову галузь становили у цій країні біля 10 млрд. доларів.

У Великобританії з 2020 р. всі житлові будинки повинні відповідати спеціальному стандарту Ecohomes [13].

Висновки. Отже, зелене будівництво – це сукупність підходів до проектування, будівництва та експлуатації будівель, спрямованих на зниження споживання енергоресурсів та створення екологічно чистого середовища для проживання і роботи людей. Ці цілі досягаються за рахунок використання екологічно чистих будівельних матеріалів та технологій, заходів з енергозбереження, застосування відновлю-

ваних джерел енергії, внутрішніх планувань будівлі, комфортних для роботи та проживання людей.

Розробка та впровадження стандартів зеленого будівництва стимулює розвиток бізнесу, інноваційних технологій та економіки, покращує якість життя суспільства та стан оточуючого середовища.

Розвинуті країни протягом багатьох років ефективно впроваджують технології «зеленого» будівництва і темпи розвитку цієї сфери прискорюються з кожним роком. Причиною цього є усвідомлення всіма зацікавленими особами переваг зеленого будівництва, екологічних, економічних та соціальних.

В Україні впровадження концепції зеленого будівництва знаходиться на початковій стадії. У країні впроваджено одиничні будівельні проекти зеленими технологіями, зокрема пасивний будинок (м. Київ), енергоефективний готель «Ковчег» (гора Мегура), проект індивідуальних екобудинків (с. Радиславка Рівненської обл.) та ін.

У 2013 р. в Україні було зареєстровано громадську організацію «Рада із зеленого будівництва» (UaGBC). Основною метою Ради є об'єднання організацій і професіоналів, які дотримуються у своїй діяльності принципів зеленого будівництва. Основними пріоритетними напрямками роботи Ради є:

- впровадження міжнародних стандартів зеленого будівництва в Україні;
- внесення змін в українське законодавство для розвитку зеленого напрямку в будівельній галузі;
- сертифікація будівель відповідно до «зелених» стандартів;
- поширення та популяризація ідей «зеленого» будівництва тощо.

Рада об'єднує компанії, організації та приватних осіб, зацікавлених у застосуванні принципів сталого розвитку під час реалізації проектів нерухомості, енергетичної галузі та суміжних областях [14].

У 2016 р. Україна увійшла до Всесвітньої ради по зеленому будівництву. Основними завданнями країни на початковому етапі членства є розуміння плану розвитку ситуації, створення регіональної мережі представництв протягом поточного року, а наступним етапом має бути створення системи проектування, будівництва й оцінювання за показниками, які висуваються до зеленого будівництва [15].

Розвиток зеленого будівництва в Україні, на нашу думку, можливий тільки за умови:

- розробки нормативно-правового акту, який би встановлював вимоги з проектування будинків і поселень за екологічними критеріями, а також державно-будівельні норми, які встановлюють правила проектування будинків із рівнем споживання енергії, близьким до нульового;
- стимулювання розвитку виробництва ефективного й екологічного обладнання та матеріалів, зокрема запровадження екологічних податків на будівельні матеріали;
- підвищення професійного рівня спеціалістів, зайнятих у будівництві, експлуатації та проектуванні;
- розвитку наукового супроводження зеленого будівництва;

– впровадження в навчальний процес курсу із зеленого будівництва;

– організації проектування та будівництва будівель та споруд високої екологічної та енергетичної ефективності;

– розробки заходів із підвищення попиту на зелені будівлі, зокрема розробки та реалізації програм із формування екологічного орієнтованого попиту та підвищення екологічної грамотності споживачів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Buildings and the Environment: A Statistical Summary // US environmental Protection Agency. – 2004.
2. Samer M. To wards the implementation of the Green Building concept in agricultural buildings: a literaturereview / M. Samer // Agricultural Engineering International. – 2013.–Vol. 15. – № 2. – P. 25–46.
3. Бібік Н.В. Будівництво як інноваційний підхід до формування сталого розвитку України / Н.В. Бібік // Економіка будівництва і міського господарства економіки. – 2014. – № 1. – С. 23–29.
4. Building design and construction. White Paper on Sustainability [Electronic resource]. – Available on : <https://archive.epa.gov/greenbuilding/web/pdf/bdcwhitepaper2.pdf>.
5. Зеленое строительство – это не просто актуальный тренд [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://russland.ahk.de/ru/publikacii/impuls/inhalt-impuls-2014/zelenoe-stroitelstvo/>.
6. Canada Green Building Trends: Benefits Driving the New and Retrofit Market [Electronic resource]. – Available on : <https://www.cagbc.org/cagbcdocs/resources/CaGBC%20McGraw%20Hill%20Cdn%20Market%20Study.pdf>.
7. Проект пассивного будинку в Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://novatechnika.info/proekty/250-proekt-pasivnogo-budinku-v-polshchi>.
8. Людство освоює зелене будівництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://expres.ua/news/2015/07/27/145112-lyudstvo-osvoyuye-zelene-budivnytvo>.
9. Conlon E. The Relationship Between Corporate Sustainability and Firm Financial Performance / E. Conlon, A. Glavas // The Business Case for Green Building [Electronic resource]. – Available on : <http://www.usgbc.org/articles/business-case-green-building>.
10. Magali A. Environmentalst and ards and labor productivity: Under standing the mechanisms thatsustainsustainability / A. Magali, S. Pekovic [Electronic resource]. – Available on : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/job.1827/pdf>.
11. Зелене будівництво в моді: у США різко виріс попит на будинки, побудовані за «зеленим» стандартом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ibud.ua/ua/novost/zelenoe-stroitelstvo-v-mode-v-ssha-rezko-vyros-spros-na-doma-postroennye-po-zelenomu-standartu-16855>.
12. Табунщиков Ю.А. Дорожная карта зеленого строительства в России: проблемы и перспективы / Ю.А. Табунщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://esco.co.ua/journal/cities/2014_4_5/art166.pdf.
13. Что такое экологическое строительство? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://green-city.su/chto-takoe-ekologicheskoe-stroitelstvo/>.
14. В Україні створено раду з зеленого будівництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.beteninternational.com/uk/news/v-ukra%D1%97n%D1%96-stvoreno-radu-z-zelenogo-bud%D1%96vnitstva>.
15. «Зелене» будівництво в Україні: однієї енергоефективності замало [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.vnews.agency/exclusive/19131-zelene-budvinctvo-v-ukrayin-odneyi-energoefektivnost-zamalo.html>.

УДК 65.012.32 : 334.716

Біловол Р.І.кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавського технічного університету імені Юрія Кондратюка**Калюжна І.В.**студентка
Полтавського технічного університету імені Юрія Кондратюка**АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ДО ВИКЛИКІВ СЕРЕДОВИЩА**

У статті розглянуто підходи авторів до побудови системи управління підприємством. На основі проведеного аналізу сутності та особливостей, притаманних системі, запропоновано авторський підхід до трактування поняття «адаптація системи управління підприємством» та визначення її складників.

Ключові слова: адаптація, система управління підприємством, зовнішнє середовище.

Біловол Р.И., Калюжная И.В. АДАПТАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ К ВЫЗОВАМ СРЕДЫ

В статье рассмотрены подходы авторов к построению системы управления предприятием. На основе проведенного анализа сущности и особенностей, присущих системе, предложен авторский подход к трактовке понятия «адаптация системы управления предприятием» и определению ее составляющих.

Ключевые слова: адаптация, система управления предприятием, внешняя среда.

Bilovol R.I., Kalyuzhnaya, I.V. ADAPTATION OF ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM TO ENVIRONMENTAL CHANGES

The article considers the approaches of the authors to the construction of enterprise management system. On the basis of the analysis of the nature and characteristics inherent in the system, the author's approach to the interpretation of the concept "adaptation of enterprise management system" and define its components.

Keywords: adaptation, management system, external environment.

Постановка проблеми. Поступовий перехід України до ринкових умов господарювання викликає необхідність постійного вдосконалення системи управління суб'єктами господарювання. Теперішня економічна ситуація в країні характеризується надмірним зростанням кількості збиткових та збанкрутілих підприємств, що є ознакою недосконалості та неефективності системи управління підприємствами.

Ринкова адаптація системи управління вітчизняними підприємствами до світового економічного простору зумовлює необхідність опанування принципово нових «правил» взаємодії із зовнішнім оточенням та сприйняття його викликів, тому це потребує застосування сучасних підходів, принципів, ефективних методів, інструментів в управлінні підприємством для забезпечення його успішного функціонування у зовнішньому середовищі.

Головною особливістю управління підприємством за сучасних умов є те, що ефективна система управління – це система, що здатна забезпечити швидку адаптацію підприємства до змін його бізнес-середовища за умов максимально можливого врахування запитів та задоволення потреб споживачів.

Особливої актуальності набуває питання побудови ефективної системи управління підприємством, яка дасть змогу не лише сприйняти виклики зовнішнього середовища, але й забезпечити стабільний розвиток підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема побудови ефективної системи управління підприємством привертає увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Серед вітчизняних дослідників, роботи яких присвячені вирішенню зазначеної проблеми, доцільно назвати таких, як: Г. Атаманчук, В. Дікань, Ж.Л. Крисько, С.В. Кудлаєнко, О.В. Кудлаєнко, Г.В. Осовська, О.А. Осовський, Ю.А. Степанова, Ф.І. Хміль, Г.І. Шепеленко та ін.

Із зарубіжних дослідників даній проблемі присвятили наукові праці С.Б. Алексеев, К. Беерман, А.С. Вартанов, Н.І. Герчикова, Л. Келлер, Т. Клебанова, Е. Коротков, М. Міллер, С. Рамазанова, Г. Спрінгейт та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць, багато питань, пов'язаних із визначенням адаптації системи управління підприємством та

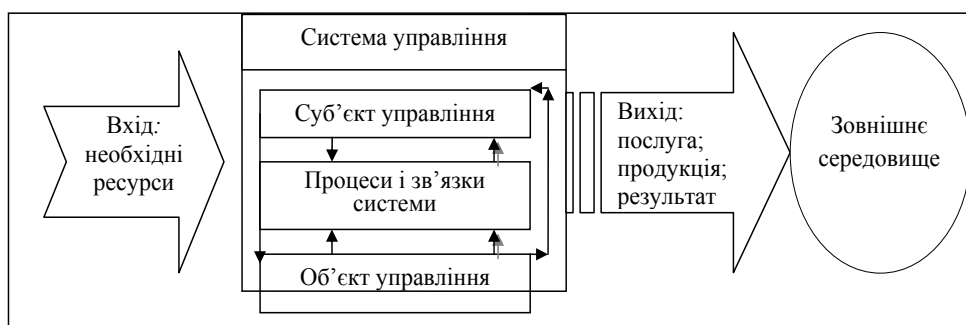


Рис. 1. Процес функціонування соціально-економічної системи (керуючої і керованої підсистем) та їх взаємозв'язок

її основних підсистем до впливу чинників зовнішнього середовища, залишаються дослідженими не до кінця, що і послужило причиною вибору теми статті.

Мета статті полягає в аналізі поглядів окремих авторів на вирішення розглянутої проблеми і розробці на їх основі власного підходу до визначення сутності поняття «адаптація системи управління та її підсистем до викликів зовнішнього середовища».

Виклад основного матеріалу дослідження. Система управління підприємством – це упорядкована сукупність взаємозв'язаних елементів (підсистем), які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети підприємства [7, с. 45].

Кожна система управління складається з двох взаємопов'язаних підсистем: керуючої (суб'єкта управління) і керованої (об'єкта управління).

Процес функціонування соціально-економічної системи (суб'єкта управління (керуючої підсистеми) й об'єкта управління (керованої підсистеми)) показаний на рис. 1.

Керуюча підсистема (суб'єкт управління) – це частина виробничо-господарської діяльності підприємства, що реалізує функції управління на базі використання трудових, фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів для забезпечення реалізації цілей підприємства.

Керована підсистема (об'єкт управління) – це сукупність засобів, предметів праці та робочої сили, на яку направлений управлінський вплив.

Керуюча і керована підсистеми соціально-економічної системи взаємодіють завдяки обміну інформацією. Обмін інформацією між ними здійснюється через канали прямого і зворотного зв'язку. Суб'єкт управління (керуюча підсистема), аналізуючи інформацію про процеси господарської діяльності, приймає рішення, які забезпечують вплив на об'єкт управління.

Якщо керована підсистема визначається техніко-технологічними особливостями даного виробництва та виробничими зв'язками, то керуюча підсистема – функціями, які потрібно виконувати в процесі управління, розмірами і складністю виробництва. Від того, які управлінські функції необхідні для виконання завдань, що розв'язуються організацією, багато в чому залежатиме формування організаційної структури управління та всіх інших компонентів системи.

Соціально-економічна система (підприємство) має вхід у систему, де відбувається трансформацій-

ний управлінський і виробничий процес, і система має вихід. Підприємство одержує сировину, енергію, інформацію, інші ресурси і перетворює їх на товари, послуги, економічний результат (прибуток), що реалізуються у зовнішньому середовищі і забезпечують соціально-економічній системі прибуток. Тим самим підприємства впливають на зовнішнє середовище завдяки конкуренції з іншими організаціями, а тому вони повинні розвиватись і забезпечувати собі результативність господарювання [2, с. 23].

Внутрішнє середовище підприємства (соціально-економічної системи) формується під впливом внутрішніх змінних елементів, що здійснюють безпосередній вплив на процес перетворень (виробництво продукції, надання послуг).

Ключові фактори успіху підприємства як соціально-економічної системи перебувають у двох сферах: зовнішній (з якої вона одержує всі види ресурсів, включаючи інформацію, тобто знання) і внутрішній (сильні і слабкі сторони якої створюють ті чи інші передумови для перетворення ресурсів на продукцію та послуги).

Існують внутрішні змінні (складові елементи) – це тимчасові фактори на підприємстві, за якими завжди стежать менеджери, а саме: цілі (місія), завдання (плани), структура організації (побудова), технологія (управлінська та виробнича) і ресурси (людські, фінансові, матеріальні та інформаційні) (рис. 2).

Першою внутрішньою змінною організації є її мета. Організація – це спільнота людей із визначеними власними цілями, які об'єдналися для досягнення поставленої мети організації. Місія (мета) – це чітко визначена мета функціонування організації як у поточній, так і в стратегічній перспективі.

Наступною ситуаційною змінною є організаційна структура управління підприємством. Під структурою управління підприємством розуміють кількість, склад її функціональних і виробничих підрозділів, рівнів управління та взаємозв'язок між ними. Організаційна структура управління встановлює такі взаємини рівнів управління і функціональних підрозділів, які дають можливість найефективніше досягати цілей підприємства завдяки спеціалізованому поділу праці. Характерною особливістю спеціалізованого поділу праці є те, що відповідна робота закріплюється за фахівцями, тобто тими, хто здатний її виконувати краще за всіх.

Одним із важливих внутрішніх змінних факторів в організації є формування певних завдань, а на

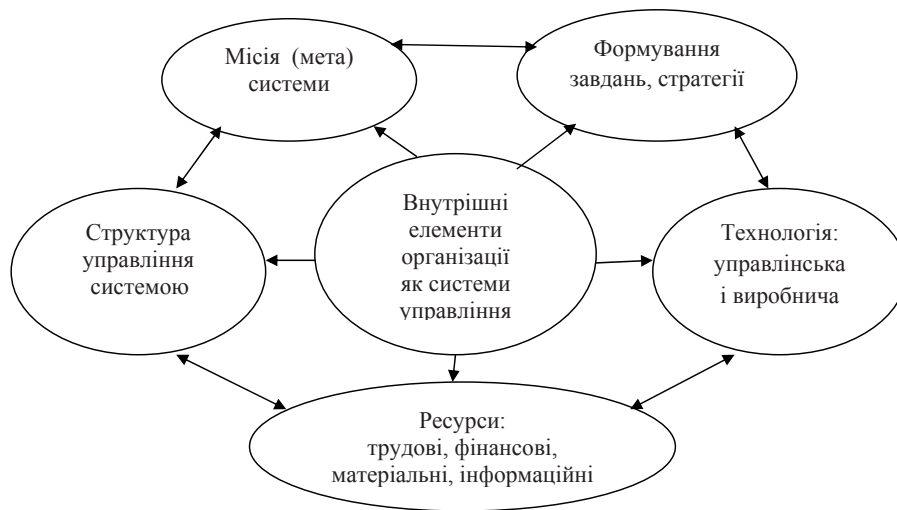


Рис. 2. Внутрішні змінні фактори системи управління підприємством

їх основі – планів, стратегій, під якими розуміють запропоновану роботу заздалегідь запропонованим способом та в чіткий установлений термін як персоналу, так і підприємству в цілому. Задля ефективної розробки організаційної структури управління підприємством у посадову інструкцію включають низку завдань, що є необхідною частиною обсягу роботи працівника та підприємства в цілому. Вважається, що якщо завдання виконуються за встановленими технологією і режимом роботи, то підприємство функціонує ефективно. Існує традиційний розподіл завдань на три групи: робота з людьми, предметами (машини, сировина, інструменти), інформацією.

Ще одним змінним фактором є технологія – засіб перетворення ресурсів на певні продукти чи послуги. Це поєднання кваліфікованих навичок та вмінь управлінського та виробничого персоналу, якісного обладнання, інфраструктури, інструментів та професійних знань, що необхідні для бажаного результату. Будь-які виробничі завдання не можуть бути виконані без використання конкретної технології, що являє собою засіб перетворення матеріалу, який потрапляє на початок виробничого процесу та переходить у форму, яку отримують у кінці.

І останнім головним внутрішнім змінним фактором управління є люди та ресурси: фінансові, матеріальні, інформаційні. Ця внутрішня змінна поділяється в управлінні на три складові частини: поведінку людей (окремих людей, людей у групах та поведінку самого керівника), менеджера у ролі лідера та позитивного впливу менеджера на поведінку особистості чи групи [4, с. 39].

Таким чином, усі внутрішні змінні фактори підприємства як соціально-економічної системи діють у взаємозв'язку, що дає можливість керівництву досягати поставлених цілей.

Ефективність системи управління підприємством залежить від ефективності функціонування її підсистем (економічної, матеріально-технічної, виробничо-технологічної, соціально-психологічної, організаційно-інформаційної, маркетингової).

Підсистема – це виділена за якою-небудь ознакою частина системи, що має характерні риси, взаємопов'язана з іншими частинами системи; її, своєю чергою, можна розглядати як самостійну систему [1, с. 89].

Критеріями виділення підсистем системи управління підприємством можуть бути такі: здатність впливати на загальну мету системи; наявність функціональних зв'язків із системою; подільність системи; єдність підсистем з іншими підсистемами та із зовнішнім середовищем (рис. 3).

Фінансово-економічна підсистема виконує функції фінансових розрахунків і прийняття рішень стосовно управління фінансовими ресурсами підприємства. До складу її завдань входять аналіз фінансової звітності, управління вибором інвестиційних проектів, вибором джерел фінансових ресурсів та розробка рекомендацій щодо подальшої стратегії розвитку підприємства.

Маркетингова підсистема управління підприємством будується з урахуванням комплексного узгодження всіх компонентів маркетингових досліджень і повинна виконувати такі функції, як розробка маркетингової стратегії, планування асортименту товару, контроль збуту продукції, ціноутворення, обробка результатів досліджень, дослідження ринкових позицій та сегментів ринку, управління реалізацією і збутом продукції. Така підсистема спрямована на дослідження ринку чи певного його сегменту, на визначення конкурентоспроможності продукції та підприємства, на формування якості продукції чи послуг, які б задовольняли потреби споживачів, на стимулювання збуту.

Соціально-психологічна підсистема являє собою об'єднання людей у певну соціальну спільноту, що зветься трудовим колективом, який об'єднаний спільною метою. Ця система виступає основою, найбільш активною складовою частиною системи управління, оскільки від кваліфікованого, демографічного складу персоналу, досвіду роботи, здатності адаптуватися до змін впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища та змін цілей системи залежать ефективність і конкурентоспроможність підприємства. Основним завданням трудового колективу є ефективне використання матеріально-технічних, інформаційних, фінансових та інших ресурсів підприємства під час здійснення виробничої діяльності і формування сприятливого морально-психологічного клімату в колективі [5, с. 173].

Матеріально-технічна підсистема – взаємозалежний, взаємообумовлений функціональною приналежністю комплекс устаткування, що забезпечує вирішення завдань підприємства. Основне призначення підсистеми полягає у своєчасному і комплексному забезпеченні процесу виробництва матеріалами, сировиною, комплектуючими під час дотримання режиму економії у використанні матеріалів, здійснення поставальних операцій і складування.

Технологічна підсистема зумовлена розподілом процесу виробництва на стадії та процеси, які забезпечують випуск конкурентної продукції. Вона забезпечує гнучкість технологічних процесів, наявність

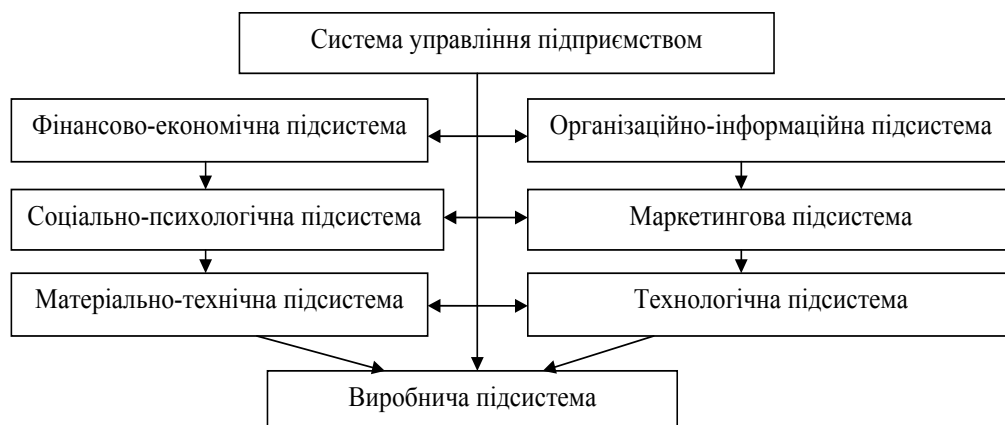


Рис. 3. Система управління підприємством та її підсистеми

конкурентоспроможних ідей, наукових розробок щодо вдосконалення процесів виробництва й охоплює машини, механізми та інструменти, а також навички і знання. Основне завдання технологічної підсистеми – прискорення всіх процесів, що пов'язані з виробництвом продукції.

Організаційно-інформаційна підсистема передбачає розподіл завдань і повноважень для прийняття управлінських рішень між керівництвом підприємства, відповідальним за діяльність функціональних структурних підрозділів на базі використання комп'ютерної техніки, що значно підвищує ефективність виконання управлінських рішень. Однією з найважливіших цілей організаційно-інформаційної підсистеми є забезпечення комплексного скоординованого автоматизованого виконання розрахункових, проектних і обліково-інформаційних робіт, які виникають у функціональних підсистемах управління підприємством.

Розрізняють відкриті і закриті системи. Система закритого типу не приймає енергії від зовнішніх джерел впливу і не віддає свою енергію зовнішньому оточенню, а тому така система мало застосовується. Відкрита система визнає динамічну взаємодію з навколишнім світом, тому що підприємства одержують необхідну для процесу виробництва сировину, людські, фінансові та інформаційні ресурси. Підприємство як відкрита соціально-економічна система характеризується певними рисами і властивостями (табл. 1).

Підприємство як відкрита система зможе вижити тільки у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем. Під зовнішнім середовищем розуміють фактори, що сприяють виживанню, функціонуванню, ефективності підприємства, коли керуюча підсистема не в змозі забезпечити йому ефективне управління. Адаптація системи управління підприємством до впливів зовнішнього середовища припускає внесення значного числа змін у діяльність підприємства, проте кількість, характер, масштаб змін та ресурси, що необхідні для підтримки цих змін, за значної інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища можуть бути дуже різноманітні, тому керуючій підсистемі підприємства доцільно постійно проводити діагностику стану адаптації підприємства до чинників зовнішнього середовища [6, с. 156].

Розрізняють фактори зовнішнього середовища прямого і непрямого впливу. До факторів зовнішнього середовища прямого впливу належать постачальники, фінансові, трудові, матеріальні та інформаційні ресурси, закони й установи державного регулювання, конкуренти, посередники (рис. 4).

Таблиця 1

Риси і властивості організації як відкритої системи

Риси і властивості	Характеристика та обґрунтування
Компоненти	Система складається з деякої кількості частин, які називаються елементами
Зв'язки	Елементи системи пов'язані між собою і взаємозалежні
Структура	Форма зв'язку організаційно закріплена в структурі управління
Взаємодія	Компоненти впливають один на одного своїм перебуванням у системі і виходом із неї, що є результатом взаємодії з навколишнім середовищем
Процес	Зміни, що відбуваються внаслідок взаємодій, називаються процесами
Цілісність	Система – цілісність (<i>Holism</i> – англ. holos – грец. ціле), що виявляє властивості і виникає тільки внаслідок взаємодії її компонентів
Ідентифікація	Властивості системи, на підставі яких її можна ідентифікувати і відрізнити від інших явищ, що не входять у систему
Оточення	Представлене явищами, факторами, які, не будучи частиною системи, істотно впливають на неї (навколишнє середовище системи)

До факторів зовнішнього середовища непрямого впливу належать: стан економіки, науково-технічний прогрес, соціально-культурні та політичні зміни, демографічна ситуація, міжнародні події, екологічна ситуація, природні фактори, групові інтереси і події в інших країнах, що стосуються підприємства. Фактори непрямого впливу можуть не робити безпосереднього впливу на підприємство, але позначаються на її діяльності.

Як і внутрішні змінні, зовнішні змінні впливають на підприємство у взаємозв'язку, тобто зміна одного фактора може вплинути на зміну інших. У цьому разі визначення характеру всіх змін, внесених у діяльність підприємства, їхня локалізація і взаємозв'язок і, що головне, організація контролю над внесенням змін перетворюються у громіздку та трудомістку роботу. Адаптація підприємства стає неконтрольованою, а тому й некерованою. Упущення навіть незначних, на перший погляд, змін у внутрішній системі та підсистемах системи управління підприємством здатне знизити ефективність процесу адаптації.

Висновки. Отже, адаптацію, визначають як механізм економічних та соціальних регулювань, що дають системі управління підприємства змогу зберігати, а за необхідності змінювати напрями і темпи розвитку підприємства у тому разі, якщо підприєм-

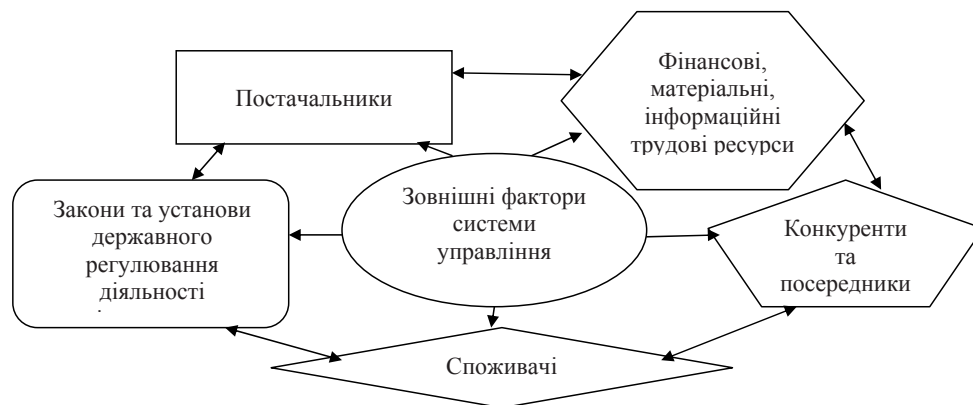


Рис. 4. Зовнішні фактори прямого впливу на систему управління підприємством

ство має можливості розробити сам механізм економічних і соціальних регулювань та якщо вплив зовнішніх чинників не є значним та не загрожує подальшому функціонуванню підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адизес И.К. Управляя изменениями : произв.-практ. изд. / И.К. Адизес ; пер. с англ. В. Кузин. – Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 223 с.
2. Алексеев С.Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец.08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / С.Б. Алексеев. – Донецьк, 2003. – 23 с.
3. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А.С.Вартанов. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 180 с.
4. Крисько Ж.Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж.Л. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38–42.
5. Кудласенко С.В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємств» / С.В. Кудласенко // Вісник ХНУ. – 2009. – № 5. – С. 172–174.
6. Степанова Ю.Л. Результативність адаптації підприємства / Ю.Л. Степанова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24(І). – С. 156–163.
7. Хміль Ф.І. Практикум з менеджменту організацій : [навчальний посібник] / Ф.І. Хміль. – Львів : Магнолія 2006, 2011. – 333 с.
8. Шеметов П.В. Менеджмент: управление организационными системами : [учеб. пособие] / П.В. Шеметов, Л.Е. Чередникова, С.В. Петухова ; 4-е изд., стер. – Москва : Омега-Л, 2011. – 407 с.

УДК 334.722(477)

Гладкий О.В.

*доктор географічних наук,
професор кафедри туризму та рекреації
Київського національного торговельно-економічного університету*

Мірзодаєва Т.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та рекреації
Київського національного торговельно-економічного університету*

Склярів О.О.

*студент
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто сучасний стан форм малого та середнього підприємництва в Херсонській області, а саме модульних підприємств. Проаналізовано фактори, що визначили територіальну диференціацію об'єктів малого і середнього бізнесу в області. Спрогнозовано подальший розвиток модульних підприємств у регіоні, їх вплив на економіку регіону.

Ключові слова: економіка, модульні підприємства, малий та середній бізнес, конкурентоспроможність, поле потенціалу, міські поселення.

Гладкий А.В., Мирзодаева Т.В., Склярів О.О. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ХЕРСОНСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассмотрено современное состояние форм малого и среднего предпринимательства в Херсонской области, а именно модульных предприятий. Проанализированы факторы, определившие территориальную дифференциацию объектов малого и среднего бизнеса в области. Спрогнозировано дальнейшее развитие модульных предприятий в регионе, их влияние на экономику региона.

Ключевые слова: экономика, модульные предприятия, малый и средний бизнес, конкурентоспособность, поле потенциала, городские поселения.

Gladkey A.V., Mirzodaieva T.V., Sklyarov O.O. THE PROBLEMS OF PROSPECT DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN KHERSON REGION

The current condition of small and medium enterprises so called modular enterprises development in the Kherson region is disclosed. The factors of small and medium enterprises territorial differentiation in Kherson region are explored. The further development of modular enterprises in the region as well as their impact on regional economy is defined.

Keywords: economics, modular enterprises, small and medium enterprises, competitiveness, potential area index, urban settlements.

Постановка проблеми. Економіка України переживає процеси глибокої структурної трансформації та формування ринкового середовища, що розвивається на засадах підприємницької ініціативи, комерційної ефективності виробництва та розширеного доступу до різноманітних економічних ресурсів. Її характерною особливістю стає пріоритетний розвиток малого і середнього бізнесу, що визначається

високими показниками рентабельності і продуктивності праці. Тенденції подрібнення і диверсифікації промислових підприємств притаманні переважній більшості високоіндустріальних країн світу. Модульні (малі та середні) виробництва сприяють широкому впровадженню високих технологій, скороченню частки низькоінноваційних видів діяльності та активізації переходу до постіндустріального етапу

розвитку. В Україні малі і середні виробництва концентруються переважно навколо великих промислових міст у ключових та всебічно розвинених регіонах України, використовуючи економічні переваги від їх синергетичного ефекту. Їх розвиток виступає однією з передумов формування модульності промислового комплексу великих міських поселень, постіндустріальних трансформацій їх господарства, активізації науково-інноваційної діяльності. Дослідження особливостей малого підприємництва в межах регіонів України в наш час набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню характеру розвитку малих і середніх підприємств присвячено праці вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них особливої уваги заслуговують роботи Г.П. Підгрушного, В.І. Захарченка тощо. За кордоном особливості формування модульних виробництв досліджували Д. Харвей, П. Гагет, М. Фуджіта та Ж.-Ф. Тісс, В. Гендерсон. Серед зарубіжних учених також слід виділити прихильників постфордистської концепції, які обґрунтували економічну ефективність функціонування модульних виробництв, їх вплив на постіндустріальні процеси, це: В. Ільїн, Ф. Уэбстер, Б. Джессоп, А. Амін, Р. Бойлер, А. Тікел, Дж. Пек та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модульні виробництва сформувались у високорозвинених країнах світу, які стали на шлях постіндустріалізації. На відміну від промислових підприємств середини-кінця ХХ ст., які активно використовували для мінімізації витрат та максимізації прибутку ефект масштабу виробництва, раціоналізацію виробничо-технологічних зв'язків, стандартизацію і конвеєризацію технологічних процесів, модульні підприємства визначаються незначними абсолютними показниками своєї діяльності (малим, дрібнотоварним укладом господарювання, невеликою чисельністю виробничого персоналу) за надвисоких індексів рентабельності і продуктивності праці [5; 8]. Це стає можливим завдяки впливу цілої низки новітніх факторів, притаманних інформаційному суспільству:

1) високий «гнучкості» модульних виробництв, їх здатності пристосовуватись до сучасних змін ринкової кон'юнктури, смаків і уподобань споживачів, новинок науково-технічного прогресу;

2) високому рівню спеціалізації модульного виробництва, яке орієнтовано переважно на глибокосегментовані ринки інноваційної продукції і водночас виступає активним суб'єктом міжнародного ринку товарів та послуг;

3) підвищеній продуктивності праці, за якої колектив підприємства складається з невеликої кількості високопрофесійних всесторонньо кваліфікованих фахівців (50–100 ос.), які працюють чітко і взаємоузгоджено;

4) невеликій площі території підприємства, завдяки чому істотно зменшуються витрати на земельну ренту, що особливо актуально в середовищі великих міст і надміських утворень;

5) скороченню витрат на інженерну підготовку території, систему комунікацій і зв'язку, виробничу інфраструктуру;

6) зростанню процесів автоматизації і комп'ютеризації виробництва, його переважній орієнтації на розробку і впровадження інноваційних технологій, оптимізацію і переоснащення наявних технологічних процесів і ліній;

7) легкості системи управління підприємством, яка складається з невеликої кількості працівників, що більш пристосовані до сприйняття іннова-

цій, нових проектних рішень, здатні швидко переорієнтуватися на виробництво нової продукції, яка на поточний момент виступає конкурентоздатною на світовому ринку.

Основні переваги модульного виробництва було чітко сформульовано та обґрунтовано в рамках постфордистської концепції [5]. Вони полягають, по-перше, у переорієнтації промислових підприємств із традиційних факторів виробництва (природних ресурсів і робочої сили) на новітні чинники господарювання – ресурси уречевленого капіталу та інформації, зокрема на інноваційне устаткування й обладнання, впровадження нових винаходів та випуск високотехнологічної продукції, широке застосування комерційних інформаційних ресурсів внутрідержавного і міжнародного рівня тощо. У результаті цього зростає інтенсивність праці за зменшення чисельності виробничого персоналу.

По-друге, для модульних виробництв характерна тенденція до вертикальної дезінтеграції, тобто до переважного розвитку виробничих зв'язків (як правило, екстериторіальних) зі сторонніми підприємствами інших галузей господарства. Це стає можливим завдяки всебічній комп'ютеризації виробничого процесу та розвитку інформаційної інфраструктури, яка забезпечує контроль і координацію діяльності модульних виробництв на ринку. На думку Д. Харвея, розвиток модульності пов'язаний із «компресією простору-часу», за якої просторова локалізація підприємства перестає відігравати головне значення на макрорівні і справляє вирішальну роль на мікрорівні, оскільки таке виробництво має знаходитися у середовищі потужних інформаційних потоків і комунікацій [7].

По-третє, модульні виробництва характеризуються гнучкістю, що проявляється в трьох аспектах: 1) гнучкості найманих працівників, які здатні пристосовуватися і змінювати/вдосконалювати свою кваліфікацію в нових умовах; 2) гнучкості виробництва завдяки відмові від серійності і масовості, наближеності до споживача, пристосованості до особливостей його споживання, мінімізації затрат на транспортування, складання і зберігання продукції; 3) гнучкості споживання, яка надає можливість випускати більш різноманітну продукцію і виконувати короткотермінові ексклюзивні замовлення.

Результатом окреслених тенденцій є розвиток і поширення у світі невеликих виробництв, об'єднаних завдяки інформаційним технологіям у більш крупні компанії і навіть у ТНК. Такі підприємства розвиваються в середовищі підвищеної контактності і комунікативності, наближеності до споживачів, ліній транспорту і зв'язку, комерційної активності, доступу до ринків висококваліфікованої робочої сили тощо. Ці передумови найбільш повно і ефективно поєднуються в межах великих міст і надміських утворень. Саме в цих точках простору досягається оптимальний для функціонування модульних виробництв набір факторів, що має вирішальне значення для розвитку промислового комплексу країни в цілому.

Зазначені вище процеси стають усе більш актуальними і для України, яка взяла курс на ринкові трансформації господарства та євроінтеграцію. Наша держава володіє достатніми науковими та інтелектуальними ресурсами, вагомими досягненнями на міжнародній арені у сфері електроніки та електротехніки, літакобудування і космічної галузі, необхідними для активізації процесів створення модульних виробництв. Однак однією з основних передумов

реалізації цих задумів є розвиток підприємництва і комерційної діяльності у промисловості, особливо в рамках малих і середніх підприємств [3].

Важливим напрямом економічних реформ в Україні є створення сприятливого середовища формування та функціонування малих та середніх підприємств, яке є основою для розв'язання першочергових соціально-економічних проблем бізнесу. Серед них можна назвати: прискорення структурної перебудови економіки; забезпечення насиченості ринку товарами та послугами; створення конкурентного середовища; істотне поповнення місцевих бюджетів; створення додаткових робочих місць; вирішення питання зайнятості в кризових регіонах, які є потенційними осередками високого рівня структурного безробіття; поліпшення загальних параметрів інвестиційного клімату; забезпечення ефективного використання місцевих сировинних ресурсів.

Таким чином, дуже важко переоцінити необхідність розвитку підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ) у регіонах України. За даними Держкомстату, сегмент МСБ дає в Україні лише 7% ВВП. Проте цікавим є інший факт: малий та середній бізнес нині працевлаштовує 60% населення. Через це варто зазначити основні проблеми у розвитку МСБ на сучасному етапі в Україні:

1) неопрацьованість законодавства як із питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;

2) високі податки, що змушують деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;

3) недостатня державна фінансова-кредитна і майнова підтримка малих підприємств;

4) відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;

5) недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;

6) обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;

7) недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності.

Отже, на сучасному етапі розвиток підприємств МСБ дуже сильно загальмовується, а через це в економіці України можна казати про стагнаційні явища.

Проаналізувавши проблеми та застосувавши системно-структурний підхід, який розглядає будь-який об'єкт чи явище у вигляді складної системи із множиною елементів та полігалузевими зв'язками між ними, автори визначились із тим, що для розвитку економіки потрібно розглядати перспективи її окремих елементів (у нашому випадку регіонів), зокрема

Херсонської області як регіону України із нетиповою спеціалізацією виробництва (аграрне виробництво, рибпромисловий комплекс, сільськогосподарське машинобудування та електроенергетика).

У цілому така спеціалізація підприємств МСБ відповідає природно-географічним та суспільно-географічним умовам Херсонської області, а отже, дає змогу додатково використовувати вигідні умови та фактори, що впливають на розміщення виробництва, а саме: 1) наближеність до узбережжя Чорного та Азовського морів; 2) наявність Дніпра як міжнародної транспортної і торгової артерії; 3) наявність високородючих алювіальних ґрунтів; 4) сприятливі кліматичні умови; 5) довгий безморозний і вегетаційний періоди; 6) великі за площею малозаселені території (21 811 км² (76,7%) від загальної площі області є малозаселеними); 7) розташування у межах міжнародних транспортних коридорів (Е58, Е97, Е105); 8) компактність регіону; 9) продукування вузькокваліфікованих високоспеціалізованих кадрів (Херсонська державна морська академія); 10) висока щільність населення у міських поселеннях (для міст обласного значення вона дорівнює 2 098 ос./км²); 11) високий рівень міжрегіональних зв'язків; 12) наявність ребрендингових заходів для інвесторів.

За даними Держкомстату, у Херсонській області на кінець 2013 р. функціонувало майже 8 100 малих та середніх підприємств, що на 6%, або на 460 одиниць, більше, ніж у 2012 р. (2,1% від загальної кількості підприємств по Україні), на яких було зайнято понад 90 тис. ос. (94,8% до загальної кількості зайнятих працівників в області). Порівняно з 2012 р. кількість зайнятих працівників зменшилась на 8,4% (на 8 253 ос.). Таким чином, спостерігається обернена пропорційність: зі збільшенням кількості підприємств МСБ зменшується кількість зайнятих працівників. З одного боку, це може свідчити про модернізацію та інноваційність виробництва на підприємствах, а з іншого – про зменшення державного фінансування та пільг, які надаються підприємствам МСБ. На жаль, більшість підприємств МСБ зазнають фінансових утисків із боку держави та великих фінансово-промислових груп і монополістичних об'єднань, які контролюють ринок.

Для підтвердження важливості розвитку підприємств МСБ можна використати статистичні дані (табл. 1):

Із проведених розрахунків можна зробити висновки про домінуюче положення малих та середніх підприємств, порівняно з великими, що викликано чинниками, які зазначені вище. Загальний обсяг реалізованої продукції малими та середніми підприємствами становив 87,7% від загальнооблас-

Таблиця 1

Загальна характеристика малих та середніх підприємств у Херсонській області за 2013 р.

Херсонська область	Усього	із них, %			
		Малі	Середні	Великі	Малі+Середні
Кількість підприємств, одиниць	8104	96,2	3,7	0,1	99,9
Кількість зайнятих, осіб	94957	42,4	52,4	5,2	94,8
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	26993,68	40,8	46,9	12,3	87,7

Таблиця 2

Розподіл модульних підприємств за галузями (од.)

Херсонська область	МСБ, од.	Модульні, од.	Промисловість, од.	Торгівля + ремонт автотранспорту, од.	Сільське+лісове господарство, од.
Міські поселення	5476	2907	865	1893	80
Сільська місцевість	2623	2501	106	43	2421
Усього	8099	5408	971	1936	2501

ного та 1,02% від загальнодержавного значення. Надходження до бюджету області від діяльності малого і середнього підприємництва за I півріччя 2014 р. становили 66,1 млн. грн., що на 6,7% більше порівняно з відповідним періодом минулого року (61,9 млн. грн.). У 2013 р. на 10 тис. ос. наявного населення Херсонської області припадало 76 малих та середніх підприємств (по Україні – 86 підприємств). Проти 2012 р. кількість малих та середніх підприємств у розрахунку на 10 тис. ос. наявного населення у Херсонській області збільшилась на 7%.

Херсонщина – область, яка спеціалізується на аграрному виробництві, рибпромисловому комплексі, сільськогосподарському машинобудуванні та електроенергетиці. Якщо обсяг реалізованої продукції в регіоні малими та середніми підприємствами становить лише 1%, чи є сенс розглядати перспективи їхнього розвитку? На нашу думку, за сучасних скрутних соціально-економічних умов в Україні кожен відсоток прибутку важливий для стабілізації економіки держави. Через це існує потреба у порівнянні Херсонської області з іншими регіонами, які належать до одного типу. Це дає нам можливість визначити пріоритети розвитку як у галузевому, так і в територіальному аспектах. Серед регіонів-сусідів за кількістю малих та середніх підприємств на 10 тис. ос. наявного населення Херсонщина знаходиться всередині рейтингу (рис. 1).

Отриманий графік свідчить про досить привабливий інвестиційний клімат у регіоні, який має вирішальний характер для розміщення підприємств МСБ. Своєю чергою, Херсонська область не в змозі активно приваблювати значну кількість інвесторів, оскільки вони не отримають бажаних доходів, що сповільнює розвиток МСБ.

Оскільки будь-які об'єкти змінюються як у часі, так і у просторі, то вартим уваги є розподіл виробництва підприємств малого та середнього бізнесу в межах адміністративних районів Херсонської області. Хоча територія і розташована в одній природній зоні та має приблизно однаковий розподіл щільності населення, є сенс визначити і проаналізувати територіальну диференціацію підприємств МСБ, за якою можна визначити привабливі для розвитку МСБ райони (рис. 2).

В основу картосхеми було покладено показники кількості малих та середніх підприємств на 10 тис. ос. наявного населення по районах та містах обласного значення в Херсонській області за 2013 р. Авторами було здійснено типізацію адміністративних районів за кількістю підприємств МСБ. Усі райони були поділені на три типи: із низьким (0–60 одиниць), середнім (61–100 одиниць) та високим (101–114) рівнями розвитку підприємств МСБ.

До першого типу належать Нововоронцовський, Великоолександрівський, Бериславський, Білозерський, Голопристанський, Цюрупинський, Каховський, Каланчацький, Чаплинський, Новотроїцький та Генічеський райони. Характерними рисами цих районів є наближення до великих міст, які більш привабливі для діяльності МСБ (Білозерський, Голопристанський, Каховський, Цюрупинський, Каланчацький, Чаплинський і Бериславський) та тяжіння до великих міст інших регіонів України (Нововоронцовський, Великоолександрівський, Новотроїцький і Генічеський).

Другий тип представлений Високопільським, Великопетиським, Горностаївським, Нижньосірогозьким, Іванівським та Скадовським районами і містами Каховка та Нова Каховка. Для цього типу притаманні специфічні риси: приморське положення, що дає змогу розвивати портове поліфункціональне господарство (Скадовський) і потужна база агропромислового комплексу (інші райони). Для міст обласного значення характерні зовсім інші ознаки: здатність до розширення площі за рахунок приміських територій; знаходження в межах міських рад, а не обласних; наявність кваліфікованої робочої сили, розвиненої виробничої і транспортної інфраструктури; наближеність до енергоресурсів; централізоване положення щодо до території області.

У третьому типі виділяється Верхньорогачицький район та місто Херсон. Херсон як обласний центр має найкращі умови для розвитку виробництва підприємств МСБ, оскільки він виконує важливі політико-адміністративні, регуляторні, кредитно-фінансові, виробничо-функціональні та соціально-демографічні заходи. Крім того, у межах Херсонської міської ради є територія площею 300 км² яка спеціалізується на сільськогосподарському виробництві. На відміну від інших районів області Верхньорогачицький район має високий рівень розвитку підприємств МСБ завдяки інтенсивно та інноваційно розвиненому сільському господарству (виращування селекційних високоврожайних зернових культур) і рибному господарству, продукція якого відома за кордоном (ТОВ «Лиман»). Таким чином, отримана картосхема висвітлює сучасний стан діяльності підприємств МСБ у Херсонській області.

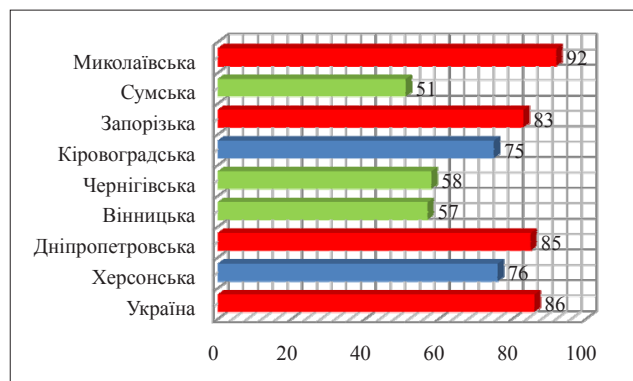


Рис. 1. Кількість підприємств МСБ на 10 тис. ос. наявного населення в розрізі регіонів України в 2013 р., од.

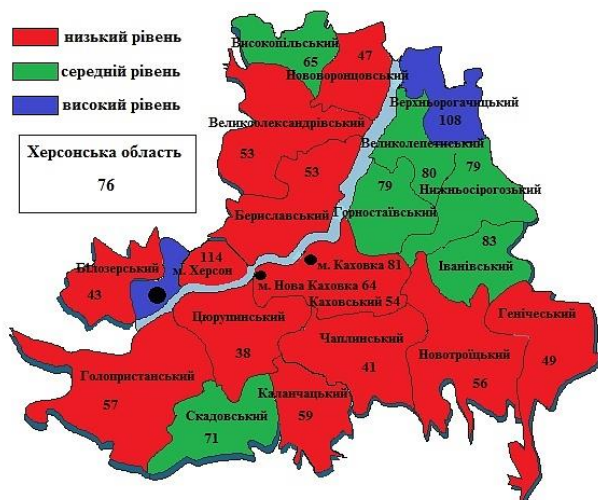


Рис. 2. Кількість малих та середніх підприємств на 10 тис. ос. наявного населення по районах та містах обласного значення Херсонщини в 2013 р.

Провідні підприємства малого та середнього бізнесу на території Херсонської області почали розвиватись за модульним принципом, тобто в них питомою вагою капіталізації, інноваційності та рентабельності набагато вища за звичайні малі та середні підприємства. Риси, що притаманні цим підприємствам, описані вище. Із загальної кількості МСБ Херсонської області, на нашу думку, 5 408 належать до модульних (66,77% від кількості підприємств МСБ). Для модульних підприємств Херсонської області найбільш привабливою є діяльність у сфері сільського, лісового та рибного господарства, а також оптової та роздрібної торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів.

Оскільки модульні підприємства становлять основу для перспективного розвитку МСБ регіону, то є сенс охарактеризувати подальші тенденції їх розвитку для міських поселень та сільської місцевості (табл. 2, 3).

Міські модульні виробництва спеціалізуються в галузі промисловості, рибного господарства, оптової та роздрібної торгівлі та ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів. Загальна кількість міських модульних підприємств дорівнює 2 907 одиницям (53,7% від усіх модульних та 35,9% від усіх підприємств МСВ).

Модульні підприємства сільської місцевості спеціалізуються на сільському та лісовому господарстві, які розвиваються під впливом новітніх технологій та інновацій. Своєю чергою, таких підприємств нараховується 2 501 од. (46,3% від усіх модульних та 30,9% від усіх підприємств МСБ).

Окрім вигідних умов та факторів, які сприяють діяльності підприємств МСБ у міських поселеннях та сільських місцевості, треба зазначити вплив об'єктів інфраструктури, яких у реєстрі Херсонської області нараховується 175 (рис. 3), проте з яких лише 19 займаються інвестиційними процесами в області. А частка інвестиційних фондів і компаній становить лише 10,8%, чого явно недостатньо, оскільки саме інвестиційні установи є «локомотивами» розвитку малого та середнього підприємництва. На жаль, сумарна частка бізнес-установ і технопарків становить 2,8% із діаграми, що подана нижче, що унеможливило їх вплив на установи МСБ.

Окрема категорія – громадські об'єднання (ГО), частка яких становить 41,7%. Згідно з чинним законодавством України, ГО – це добровільне об'єднання фізичних осіб та/або юридичних осіб приватного права для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних, та інших інтересів. Найчастіше вони носять профспілковий характер, тобто є неприбутковими організаціями і взагалі не в змозі впливати на розвиток малого та середнього бізнесу або ж впливають опосередковано, створюючи зв'язки між підприємствами. Своєю чергою, досить значна частка консультативних об'єктів (22,8%), які також мінімально впливають на розвиток МСБ у зв'язку із конкурентністю підприємницького середовища та створення монополістичних бізнес-об'єднань.

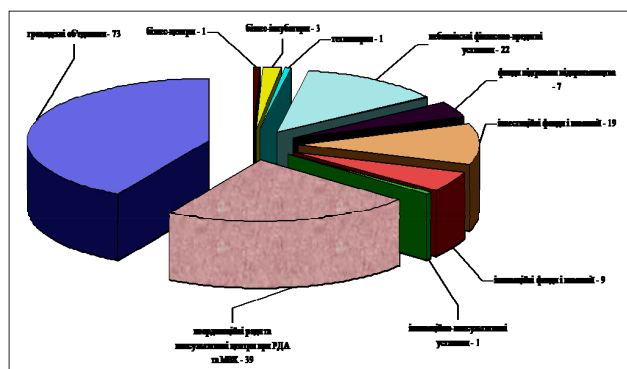


Рис. 3. Кількість об'єктів інфраструктури, що підтримують підприємництво у Херсонській області, 2013 р.

Звичайно, більшість об'єктів інфраструктури впливає на розвиток малого та середнього бізнесу, проте їх вплив за відсутності стартового капіталу та розвиненої кредитно-фінансової системи дуже обмежений. Тому автори звертають увагу на фінансовий фактор розвитку малого та середнього підприємництва, зокрема на спеціалізовані фінансово-кредитні установи, що спрямовані на підтримку підприємництва в регіоні. За підтримки Німецько-Українського фонду в рамках проекту «Програма з рефінансування заходів підтримки системи кредитування у сільській місцевості» фінансово-кредитну підтримку підприємництву області надають банки-партнери: «Укргазбанк», «Златобанк», «Банк «Київська Русь», «Банк «Національний кредит», «Мегабанк», «УПБ». За статистичними даними, із 2012 по 2014 р. спостерігається суттєве зменшення обсягів фінансових надходжень до об'єктів малого та середнього підприємництва (рис. 4).

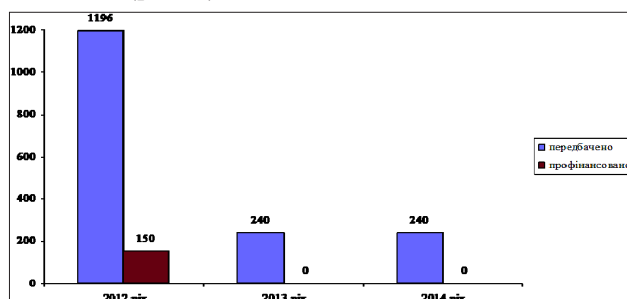


Рис. 4. Обсяги фінансового забезпечення заходів, спрямованих на фінансово-кредитну підтримку підприємництва Херсонської області в 2012–2014 рр., тис. грн.

На рис. 4 можна побачити, що діяльність фінансово-кредитних установ Херсонської області в останні роки мало пов'язана із підтримкою малого та середнього бізнесу. На нашу думку, це спричинено складними соціально-економічними умовами та дуже розосередженням розподілу бюджетних коштів. Станом на 01 червня 2014 р. банківськими установами

Таблиця 3

Розподіл модульних підприємств за галузями (%)

Херсонська область	МСБ,%	Модульні,%	Промисловість,%	Торгівля+Ремонт автотранспорту,%	Сільське+лісове господарство,%
Міські поселення	67,6	53,7	89,0	97,8	3,2
Сільська місцевість	32,4	46,3	11,0	2,2	96,8
Усього	100	100	100	100	10

області надано кредитів господарським товариствам на суму 2 072,6 млн. грн., фізичним особам – підприємцям – 111,9 млн. грн., фермерським господарствам – 86,5 млн. грн., приватним підприємствам – 223,1 млн. грн.

Пріоритетність розвитку підприємств малого та середнього бізнесу можна визначити за допомогою поля потенціалу, яке показує територіальний розподіл та можливі перспективи розвитку закладів МСБ. В основу картосхеми були покладені математичні розрахунки кількості малих та середніх підприємств на 10 тис. осіб наявного населення по районах та містах обласного значення Херсонщини в 2013 р. (рис. 5).

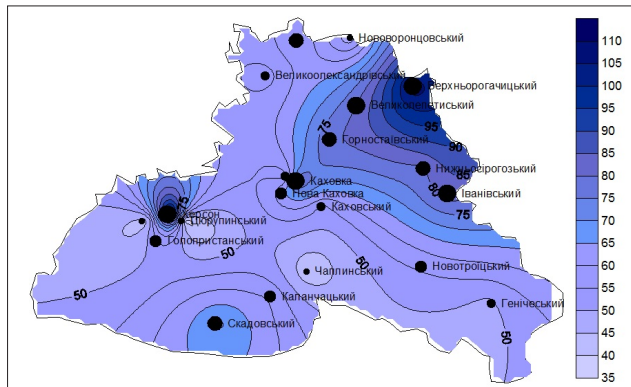


Рис. 5. Поле потенціалу малого і середнього бізнесу адміністративних районів та міських поселень, 2013 р.

У результаті отриманого поля потенціалу, що побудоване за допомогою методу крігінгу, можна зробити аналіз територіальної диференціації закладів МСБ та визначити можливі перспективи їх розвитку. У Херсонській області виділяється чотири ядра найбільшої локалізації підприємств малого та середнього бізнесу: Херсонський (м. Херсон), Скадовський (м. Скадовськ), Каховський (м. Каховка) і Верхньорогачицький (смт. Верхній Рогачик), кожен з яких має найбільшу кількість модульних підприємств, які відрізняються своєю спеціалізацією. Модульні підприємства херсонського ядра спеціалізуються на виробництві промислової продукції, ремонті автотранспортних засобів і поліграфії. Своєю чергою, модульні підприємства, що тяжіють до скадовського ядра, здебільшого розвивають портове господарство Чорноморського узбережжя Херсонщини. Каховське поліцентричне ядро, що складається з Каховського і Новокаховського промислового вузлів, спеціалізується на промисловому виробництві, енергетиці і частково на сільському господарстві (виноградники). Останнє ядро – Верхньорогачицьке – є моноспеціалізованим, його модульні підприємства займаються інтенсивним сільським і рибним господарством.

Отримані результати свідчать про те, що ядра найбільшого скупчення сформувалися за найвигідніших умов: наявність висококомунікативного середовища; підвищений рівень контактності між модульними підприємствами; ефективно діюче бізнес-середовище і формування високого економічного прибутку.

Оскільки зазначені ядра є рушійною силою економіки регіону, то варто зазначити їх пріоритетність для розвитку підприємств малого та середнього бізнесу. Через те, що сучасний стан підприємств МСБ визначає майже всю господарську діяльність в області (99,9% від усіх промислових підприємств у регіоні), то, відповідно, розвиток модульних під-

приємств як частини всіх МСБ повинен бути одним із найголовніших пріоритетів у формуванні економічного потенціалу Херсонщини. Вплив модульних виробництв на об'єкти МСБ можна проілюструвати в таких напрямках: 1) підвищенні рівня конкурентоспроможності у регіоні; 2) формуванні ринкової конкуренції; 3) затвердженні прозорості фінансової діяльності; 4) підвищенні ринкової гнучкості підприємств; 5) поширенні кооперації та комбінювання; 6) створенні торговельних і корпоративних об'єднань; 7) зростанні рівня соціально-економічного розвитку територій; 8) залучення інвестиційних надходжень; 9) пошуку нових торговельних ринків; 10) збільшенні рівня рентабельності; 11) модернізації й амортизації устаткування; 12) активної співпраці виробничої і невиробничої сфер.

Беручи до уваги те, що модульні підприємства є основою для майбутнього розвитку промислового а регіону, є сенс визначити перспективи їх розвитку: 1) стрімке збільшення частки модульних підприємств серед об'єктів МСБ; 2) поступове зростання зон «модульності» ядер; 3) розширення моноспеціалізованих виробництв під впливом інформатизації та глобалізації; 4) поява нових зон тяжіння у регіоні (Іванівський, Голопристанський райони); 5) підвищення рівня рентабельності; 6) збільшення кількості зовнішніх зв'язків серед модульних підприємств; 7) підвищення конкурентоспроможності; 8) зростання інвестиційних компаній і фондів; 9) збільшення кількості пільгових кредитів і фінансової допомоги; 10) поява надядерних модульних утворень, шляхом поєднання окремих ядер розвитку (Херсонсько-Скадовсько-Каховський у вигляді трикутника із 8 містами регіону); 11) зростання ролі Херсонської області у міжрегіональному поділі праці; 12) перенесення додаткових виробництв у регіон через вигідні фактори і умови; 13) зменшення рівня депресивності та стагнаційних явищ в області.

Висновки. Таким чином, на основі проведених досліджень можна виділити декілька основних напрямів розвитку малих промислових підприємств ключових регіонів України на шляху до формування модульного виробництва. Виявлена нами тенденція до спеціалізації підприємств на продукції машинобудування передусім потребує закріплення і створення сприятливих умов (пільгове кредитування, субсидування, вирішення земельних проблем) для подальшого розвитку. Особливо це має стосуватися тих малих машинобудівних підприємств, які розробляють і поширюють інновації, сприяють технічному переоснащенню і модернізації наявних галузей виробничої і невиробничої сфер регіонів. Найбільш ефективно ці механізми будуть діяти в рамках технополісів, технопарків і бізнес-інкубаторів.

По-друге, серед малих підприємств має здійснюватися поступовий перехід на ринкові конкурентні механізми розвитку. Виконання цих завдань потребує зменшення рівня корпоратизації і олігополізації малого підприємництва шляхом надання йому можливості самостійно обирати стратегію підприємницької діяльності, шукати партнерів, суміжників і споживачів виходячи з об'єктивної дії законів ринку [2]. Це дасть можливість наблизити кількість малих підприємств у розрахунку на душу населення до оптимальних показників, значно посилити їх орієнтацію на масового споживача, підвищити рівень конкурентоздатності продукції, а також міжнародну орієнтованість малого бізнесу. Також ринкові важелі розвитку сприятимуть оптимізації структури видів економічної діяльності, зростанню частки сучасних

високоприбуткових підприємств, які є в ключових регіонах нашої держави, за умов створення сприятливого комерційного середовища отримують значно більші переваги розвитку, ніж низькотехнологічні, сировинно- та енергоємні виробництва [1; 6].

По-третє, малі підприємства потребують формування гнучкого ринку високопрофесійних фахівців, широкого залучення до процесу виробництва інтелектуального і творчого потенціалу працівників. Це стане можливим за умов прозорості ринку праці, забезпечення відповідної підготовки спеціалістів у вищих навчальних закладах країни, надання державних гарантій соціального захисту працівникам малих підприємств, створення для них відповідних високих стандартів праці і проживання. Реалізація зазначених пропозицій є основою для подальших наукових розвідок у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарченко В.І. Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України / В.І. Захарченко. – Вінниця : Гіпаніс, 2004. – 547 с.
2. Корпорации // Гвардия. – 2006. – № 10. – С. 74–97.
3. Підгрушний В.П. Промисловість і регіональний розвиток України (теорія та практика суспільно-географічного дослідження) : автореф. дис. ... доктора геогр. наук : спец. 11.00.02. / В.П. Підгрушний ; Інститут географії НАН України. – К., 2007. – 40 с.
4. Соціально-економічний аналіз Херсонської області, 2013. – 121 с.
5. Узбестер Ф. Теории информационного общества / Ф. Узбестер. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
6. Fujita M., Thisse J.-F. Economics of Agglomeration: cities, industrial location and regional growth. – Cambridge, Cambridge University Press, 2004. – 466 p.
7. Harvey Davis Social Justice and the City. – New York, 1996. – 336 p.
8. Jessop B. The future of the capitalist state. – Cambridge: Polity; Maiden, MA, 2002. – 157 p.

УДК 640.2:338.486.2

Горіна Г.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки і туризму

Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЯКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто основні аспекти управління системою якості на підприємствах туристичної галузі, зокрема вимоги до системи якості в туристичному бізнесі, що регламентовані законодавчими актами, державними та міжнародними стандартами, принципи та завдання управління якістю на туристичних підприємствах тощо. Встановлено основні відмітні риси управління системою якості підприємств туристичної галузі. Обґрунтовано необхідність удосконалення механізмів управління системою якості підприємств туристичної галузі.

Ключові слова: якість, система якості, система управління якістю, туристичний бізнес, політика у сфері якості, відповідальність керівництва.

Горина А.А. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассмотрены основные аспекты управления системой качества на предприятиях туристической отрасли, в частности требования к системе качества в туристическом бизнесе, регламентированные законодательными актами, государственными и международными стандартами, принципы и задачи управления качеством на туристических предприятиях и т. д. Установлены основные отличительные черты управления системой качества предприятий туристической отрасли. Обоснована необходимость совершенствования механизмов управления системой качества предприятий туристической отрасли.

Ключевые слова: качество, система качества, система управления качеством, туристический бизнес, политика в области качества, ответственность руководства.

Gorina A.A. FEATURES OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF TOURISM INDUSTRY ENTERPRISES

The article discusses the main aspects of quality management system in the enterprises of the tourism industry, in particular the requirements of the quality system in the tourism business, regulated by legislative acts, national and international standards, guidelines and quality control problems at tourist facilities, etc. The basic distinctive features of the quality management system of enterprises of the tourism industry are set. The necessity of improving the system of quality control mechanisms enterprises of the tourism industry is proved.

Keywords: quality, quality system, quality management system, tourism, quality policy, the responsibility of leadership.

Постановка проблеми. Особливу роль у розвитку сучасної світової економічної системи відіграє туристичний бізнес. Його становлення в державі набуває значення необхідної умови для вирішення складних питань щодо соціально-економічного розвитку. Такі перспективи розвитку туристичних підприємств зумовлюють наявність високого рівня конкуренції в даній галузі. В умовах конкурентної боротьби пріоритетним напрямом політики розвитку туристичного підприємства стає якісний сервіс, що дає змогу збільшувати кількість лояльних споживачів та позитивно впливає на імідж підприємства. Нині найбільш важ-

ливим елементом побудови якісного сервісу туристичного підприємства є управління системою якості. Саме ефективна система управління якістю на підприємстві туристичної галузі є фактором, що дає змогу оцінити його популярність та спроможність задовольнити потреби споживачів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розробку систем управління якістю, що застосовуються в даний час, зробили зарубіжні вчені: У.А. Шухарт, Е. Демінг, Ф.Б. Кросбі, Я. Монд, Г. Роминг, Г. Тагуті, А.В. Фейгенбаум, К. Ішикава, Дж.М. Джуран, Е. Акао, Т. Конті, С. Мідзуно,

Б. Робертсон, Дж. Харрінгтон та ін. Проблематику управління якістю в туристичному бізнесі досліджували такі науковці, як: С.І. Андрусенко, А. Астахов, М.Г. Бігдан, Ю.Ю. Карлик, М.П. Денисенко, Н.М. Терещенко, М.Н. Михайлова, С. Мельниченко, В.І. Охота та ін. Однак необхідно зауважити, що дослідження вчених зосереджені переважно на управлінні якістю таких туристичних підсистем, як готельний бізнес, ресторанне господарство, транспортне забезпечення та ін. Досі недостатньо розглянутим є комплексне управління якістю туристичного підприємства.

Мета статті полягає у визначенні основних аспектів управління системою якості на підприємствах туристичної галузі, а також розробці рекомендацій щодо вдосконалення механізмів управління системою якості підприємств туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку світової економіки сталим процесом є поява нових ідей в управлінні бізнесом, що дають змогу підприємствам різних галузей підвищувати свою конкурентоспроможність і досягати більш високої ефективності роботи, ніж у конкурентів. При цьому впровадження нових ідей має різний вплив на ефективність управління підприємством: від незначного підвищення до переходу на якісно новий рівень [1, с. 213].

Глобалізація та інтернаціоналізація світового ринку зробили актуальною проблему стандартизації норм управління та вимог стандартів якості. Підприємства, що мають на меті якісне задоволення потреб споживачів на національному та міжнародному ринках, видають значну перевагу сертифікації власної продукції або діяльності, розуміючи, що виконання вимог стандартів ISO в сучасних умовах підвищеної конкуренції стає певним бар'єром ефективного розвитку бізнесу, який можуть подолати тільки сертифіковані в установленому порядку бізнес-одиниці. Цим обумовлюється наявність своєрідної сегментації конкурентного ринку, де сертифіковані підприємства мають перевагу перед тими, що не пройшли сертифікацію. Особливо актуальним це питання стає для підприємств туристичної галузі як такої, що характеризується найбільш динамічними темпами розвитку.

Сучасна індустрія туризму є однією з найбільш прибуткових і динамічних галузей світового господарства. За даними The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013, надходження від міжнародного туризму в Україні в 2011 р. становили 4 294 млн. дол. На даному етапі туристична індустрія України характеризується високими темпами розвитку та зростанням її ролі в економіці країни (2% від загального ВВП) [2]. У результаті посилення конкуренції та зростаючого впливу зовнішнього середовища на функціонування туристичних підприємств управління якістю стає найважливішим інструментом менеджменту підприємства, що орієнтовано на ефективне досягнення стратегічних цілей. Своєю чергою, впровадження системи управління якістю на туристичному підприємстві висуває нові вимоги до змісту його управлінської діяльності, зумовлюючи необхідність удосконалення форм та методів менеджменту.

Варто зазначити, що для розуміння поняття «система управління якістю», визначення якого надано у тексті стандартів ISO 9001:2000, необхідно передусім з'ясувати сутність та співвідношення термінів «система якості», «система забезпечення якості». Під системою якості в загальному значенні розуміють сукупність організаційної структури, мето-

дик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення управління якістю. Даний термін використовувався у стандарті ISO 9000 версії 1994 р. Фактично мова йшла про «систему забезпечення якості», а для простоти використання широко застосовувався термін «система якості». Система управління якістю – це організаційна основа управління підприємством, яка в широкому розумінні може розглядатись як система менеджменту організації стосовно якості [3].

Згідно із визначенням, наданим Всесвітньою туристичною організацією, якість туристичних послуг – це «виконання за певною прийнятною ціною будь-яких завдань і сподівань клієнта, які не заборонені законодавством, за одночасного дотримання вимог безпеки, гігієни і доступності туристичних послуг, гармонії людського й природного середовища» [4]. Таким чином, систему управління якістю туристичного підприємства можна розглядати як організаційну основу туристичного менеджменту, тобто систему управління діяльністю підприємства з метою максимального задоволення потреб споживачів за дотримання вимог безпеки та доступності.

В Україні вимоги до систем якості у сфері туризму регламентовані низкою стандартів, зокрема:

1. Державний стандарт ГСТУ 3862-99 «Громадське харчування. Терміни та визначення».
2. Державний стандарт ГСТУ 4268:2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги».
3. Державний стандарт ГСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів».
4. Державний стандарт ГСТУ 4281:2004 «Установи ресторанного господарства. Класифікація».
5. Державний стандарт ГСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення».

Нині міжнародні стандарти ISO 9000 є основними директивними настановами, в яких встановлено ідентичні норми, принципи, правила та вимоги до аналітичної продукції чи послуги на міжнародному туристичному ринку. У межах угоди про узгоджену політику у сфері стандартизації між країнами СНД було прийнято «Положення про Міждержавну раду зі стандартизації, метрології та сертифікації», згідно з яким головними діючими міждержавними стандартами в туристичній індустрії є:

1. ДСТУ ISO 9000:2001 «Системи управління якістю. Основні положення та словник».
2. ДСТУ ISO 9004-2-96 «Управління якістю та елементи системи якості».
3. ГОСТ 30523-97 «Послуги громадського харчування» (загальні вимоги).
4. ГОСТ 30389-95 «Громадське харчування» (класифікація підприємств).
5. ГОСТ 30524-97 «Громадське харчування» (вимоги до обслуговуючого персоналу).
6. Міждержавний стандарт ГОСТ 28681.1-95 «Туристично-екскурсійне обслуговування» (проекування туристських послуг).
7. Міждержавний стандарт ГОСТ 28681.2-95 «Туристські послуги» (загальні вимоги).
8. Міждержавний стандарт ГОСТ 28681.3-95 «Туристично-екскурсійне обслуговування» (вимоги щодо забезпечення безпеки туристів і екскурсантів).
9. Міждержавний стандарт ГОСТ 28681.4-95 «Туристично-екскурсійне обслуговування» (класифікація готелів).

Як зазначає український учений В.І. Охота, «важливим практичним питанням будь-якого підприємства сфери гостинності є забезпечення до-тримання вимог щодо якості туристичних послуг, які форму-

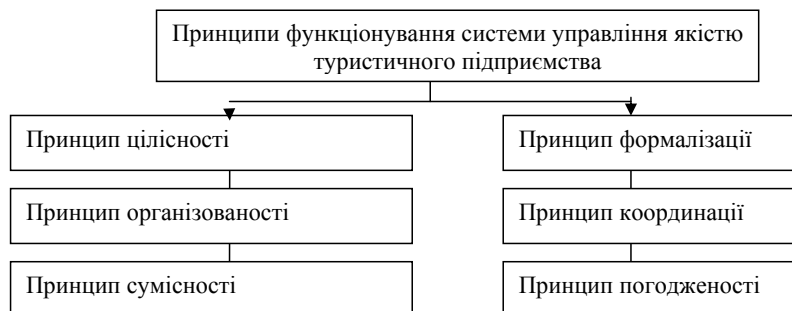


Рис. 1. Принципи функціонування системи управління якістю туристичного підприємства

ються у відповідності до міжнародних стандартів ISO». [5] Ці вимоги передбачають: формування політики та системи управління якістю на підприємстві, аналіз функціонування цієї системи та її документальне оформлення, управління процесами взаємодії зі споживачами туристичних послуг і аналіз їх відповідності вимогам клієнтів, розробку та ведення документації та здійснення коригувальних дій. Таким чином, система управління якістю туристичного підприємства передбачає не тільки забезпечення ефективності його діяльності, але й визначення вимог, оцінку та контроль туристичної продукції та сервісу на кожному з етапів життєвого циклу послуги.

Варто зазначити, що як і будь-яка система, система управління якістю туристичного підприємства характеризується певними принципами (рис. 1):

1) принцип цілісності, що визначає тісний взаємозв'язок між усіма підсистемами організації та наділяє систему в цілому властивостями, якими не володіє жодна зі сфер окремо;

2) принцип організованості;

3) принцип формалізації, що передбачає підготовку даних щодо результатів інтеграції у вигляді, що придатний для зберігання;

4) принцип погодженості, тобто непротиворіччя рішень на пов'язаних рівнях системи;

5) принцип координації передбачає можливість впливу на підпорядковані частини системи з метою передбачити в разі необхідності відповідні зв'язки та відносини;

6) принцип сумісності – наявність однорідності інформації в зв'язках підприємства передбачає можливість суміщення частин цілого та розуміння переданої інформації.

Проте система управління якістю на підприємствах туристичної галузі певним чином відрізняється від систем підприємств інших галузей. Передусім це пов'язано з необхідністю вирішення завдань, що постають перед такими підприємствами, а саме:

постійна оцінка потреб та очікувань споживачів; отримання й обробка інформації, необхідної для забезпечення ефективного управління якістю на всіх рівнях менеджменту; забезпечення відповідності ціни та якості туристичного продукту в умовах динамічної зміни попиту; впровадження сучасних інформаційних технологій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та якості туристичного продукту, та ін. Підприємства туристичної галузі повинні не лише гарантувати якість обслуговування та можливість задовольнити потреби клієнтів, але й спрямовувати зусилля на створення саморегульованої системи постійного підвищення якості бізнес-процесів [5].

Забезпечення функціонування системи постійного підвищення якості бізнес-процесів та високоякісного обслуговування споживачів вимагає від підприємств туристичної галузі розробки та постійного вдосконалення правил та стандартів щодо підготовки персоналу, що дасть змогу підтримувати необхідний рівень обслуговування на всіх етапах технологічного процесу. Однією з головних умов забезпечення якості

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ



Рис. 2. Система управління якістю підприємства туристичної галузі

продукції туристичного підприємства є індивідуальний підхід під час задоволення потреби споживача, що може бути реалізовано через поділ технологічного процесу виробництва та реалізації туристичної послуги на декілька послідовних дій, кожна з яких характеризуватиметься відповідними вимогами до якості. Також однією з вимог до управління якістю на туристичних підприємствах є створення власної корпоративної культури, яка б демонструвала високий рівень сервісу та мотивувала персонал на ефективну роботу в процесі комунікації з клієнтами. Висока якість сервісу на туристичних підприємствах забезпечує постійний попит споживачів.

Таким чином система управління якістю на туристичному підприємстві представляє собою складний взаємозв'язок окремих елементів зовнішнього та внутрішнього середовища та різноманітних факторів впливу (рис. 2). Процес управління якістю на підприємстві ведеться відповідно до його цілей і стратегії; крім того, здійснюється мотивація кадрів та організовується змістовна робота всього підприємства і його елементів, які є об'єктами управління [6].

На рис. 2 відображено, що система управління якістю на підприємствах туристичної галузі має базуватися на цілях та загальній політиці з якості. Як уже зазначалося, кінцевою метою такого менеджменту є задоволення потреб споживачів, що вимагає від керівництва ретельного підходу до створення та впровадження системи управління якістю, забезпечуючи взаємодію її складників. У таких умовах найважливішим аспектом управління якістю стає відповідальність керівництва, що передбачає зосередження на потребах споживачів, виконання взятих зобов'язань, планування, доведення необхідної інформації по рівнях організаційної структури, аналіз та оцінка.

Ще однією функцією системи управління якістю на туристичних підприємствах стає постійний контроль над об'єктами діяльності, у результаті чого

формується своєчасний звіт про фактичний стан зовнішнього та внутрішнього середовища. Така інформація дає змогу порівняти досягнення підприємства з іншими підприємствами галузі та встановлення необхідних тенденцій щодо потреб споживачів та можливих механізмів удосконалення процесу їх задоволення.

Висновки. Отже, якість у сучасних умовах розвитку економіки, особливо туристичної галузі, є однією з найважливіших складових частин іміджу підприємства та необхідним елементом забезпечення його конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках. Система управління якістю на підприємствах туристичної галузі є діяльністю, що безпосередньо охоплює підвищення рівня обслуговування з метою забезпечення найбільш ефективного методу задоволення потреб споживачів, координуючи при цьому взаємодію різноманітних підсистем внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Губерной К.М. Социально-экономическая роль торговли и закономерности повышения эффективности / К.М. Губерной. – М. : Высш. шк., 2010. – 296 с.
2. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. World economic forum. [Electronic resource]. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf.
3. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия / С.М. Клименко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://posibniki.com.ua/post-sistema-upravlinnya-yakistyu>.
4. UNWTO World Tourism Organization [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.unwto.org>.
5. Охота В.І. Формування системи управління якістю на підприємствах туристичної індустрії / В.І. Охота // Бізнес Інформ. – 2014. – Вип. 9. – С. 195–199.
6. Вольхина О.В. Роль качества услуг в современном бизнесе / О.В. Вольхина, О.В. Рузакова // Управление государственным сектором экономики: технологии и инструменты. – Екатеринбург : Урал. гос. эконом. ун-т, 2010. – С. 17–25.

УДК 330.341.1:631.11

Демиденко Л.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено сутність агроінновацій та особливості здійснення інноваційних процесів у сільському господарстві. Сформовано напрями інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств у межах упровадження різних типів інновацій. Визначено заходи з формування організаційно-економічного механізму управління інноваціями сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: агроінновація, інновації, інноваційний процес, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток.

Демиденко Л.Н. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследована сущность агроинноваций и особенности осуществления инновационных процессов в сельском хозяйстве. Сформированы направления инновационного развития сельскохозяйственных предприятий в рамках внедрения различных типов инноваций. Определены меры по формированию организационно-экономического механизма управления инновациями сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: агроинновация, инновации, инновационный процесс, инновационная деятельность, инновационное развитие.

Demydenko L.M. THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC DIRECTIONS OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES INNOVATIVE DEVELOPMENT

In the article it is investigated the essence of the agrarian innovations and the peculiarities of innovative processes in agriculture. The directions of innovative development of agricultural enterprises within implantation of different types of innovation are formed. The arrangements of forming of the organizational and economic mechanism of innovative management in agricultural enterprises are defined.

Keywords: agrarian innovations, innovations, innovation process, innovative activity, innovative development.

Постановка проблеми. Внаслідок досить тривалої світової фінансової та економічної кризи більшість вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників стали неконкурентоспроможними. Аграрний сектор утратив виробничий потенціал, знизився рівень рентабельності виробництва та платоспроможності сільськогосподарських підприємств на відтворення матеріально-технічної бази, яка морально та фізично застаріла і не відповідає сучасним вимогам. Посилюють проблему професійний консерватизм управлінського персоналу сільськогосподарських підприємств, неефективність економічної моделі господарювання. У зв'язку із цим виникає загроза продовольчій безпеці держави, поглиблюється демографічна криза в сільській місцевості, зростає рівень безробіття та бідності населення, спостерігається відтік людського капіталу.

Отже, в умовах глобалізації національної економіки інноваційний розвиток стає визначальним чинником досягнення економічного лідерства та важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності.

Успішне функціонування підприємства можливе лише за умов систематичного і цілеспрямованого новаторства, націленого на пошук нових різноманітних можливостей, які надає середовище господарювання. Таке новаторство є змістом інноваційної діяльності, а його результати вдосконалюють виробничо-господарські процеси, визначають напрями стратегічного розвитку підприємства, які ґрунтуються на нових підходах до задоволення потреб ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку інноваційних процесів на підприємствах присвячені праці таких учених, як: Алтухова Н.В. [1], Вінніченко І.І. [2], Луньова В.А., Онегіна В.М. [4], Мартинюк М.А. [5], Степова С.В. [7], Шубравська О.В., Прокопенко К.О. [8], Шумський А.В. [9], Янченко З.Б. [10] та ін. Ними дослі-

джено і вирішено цілу низку теоретичних і практичних проблем інноваційного розвитку підприємств. Однак аналіз відповідних публікацій із даної проблеми засвідчив, що нині існує певний суб'єктивізм різноманітних підходів до формування організаційно-економічного механізму управління інноваціями.

Мета статті полягає в аналізі особливостей інноваційних процесів у сільськогосподарських підприємствах, визначенні напрямів інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств у межах різних типів інновацій, а також формуванні заходів із формування організаційно-економічного механізму управління інноваціями сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність є важливою складовою частиною системи заходів щодо прискорення розвитку сільського господарства, підвищення його конкурентоспроможності й ефективності. Інноваційна діяльність у сільському господарстві суттєво уповільнилася, скоротилися як кількість та якість виконаних наукових розробок, так і кількість науковців, що є наслідком зменшення умов державного фінансування наукової діяльності. Економічні відносини між наукою та виробництвом недостатньо налагоджені, повільно впроваджуються у виробництво наукові розробки. Оновлення сільськогосподарського виробництва новими сортами, технікою, технологіями стримують також недостатнє фінансове забезпечення сільськогосподарських товаровиробників і недостатня інформованість їх щодо новітніх досягнень вітчизняної сільськогосподарської науки [2].

У сільському господарстві з упровадженням інновацій види продукції, як правило, не змінюються, а лише набувають кращих властивостей. Інноваційну діяльність у сільському господарстві запропоновано розглядати на чотирьох етапах: розробка новацій, їх апробація та перевірка, відтворення та впровадження

у виробництво. Основною метою інновацій в аграрній сфері є забезпечення економічності та екологічності сільськогосподарського виробництва [5].

У найширшому розумінні агроінновація – це нововведення, що реалізується в аграрній сфері. Науковці пропонують різні підходи до визначення цього поняття. Так, агроінновацію трактують і як системне впровадження в аграрну сферу результатів науково-дослідної роботи, що приводять до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків між біосферою та техносферою, а також поліпшують стан навколишнього середовища, або як результат праці, отриманий завдяки застосуванню нових наукових знань, що перетворюють процес функціонування та розвитку виробничо-господарської системи АПК у напрямі підвищення її ефективності, стійкості та системної якості відносин [3].

Вініченко І.І. розглядає агроінновацію як нововведення в галузі сільського господарства (сортів рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин, технологій вирощування), що супроводжується отриманням комерційного ефекту [2].

На нашу думку, агроінновація – результат праці, отриманий завдяки використанню нових наукових знань, що прямо чи опосередковано вдосконалюють процес виробництва сільськогосподарської продукції та створюють додаткову споживчу вартість, і водночас спрямований на вдосконалення предмету дослідження цих знань.

Інновації, впроваджені в одному аграрному підприємстві, можуть потім поширюватися на комерційній основі в інших організаціях. Швидкість їх поширення (дифузія) залежить від відносної потреби в інвестиціях та ефективності кожної інновації. При цьому чим більша кількість підприємств використовувала дану інновацію, тим вище втрати тих суб'єктів, які її не використали, і тим нижче темпи розвитку галузевого агропромислового виробництва у цілому [9].

Можна виділити декілька основних функцій, що виконують інновації в сільськогосподарських підприємствах:

- інновації прискорюють технологічний прогрес;
- сільськогосподарські підприємства, що функціонують на засадах новітніх знань, здатні докорінно змінювати своє соціально-економічне становище;
- інновації сприяють розвитку вертикально орієнтованих ланцюгів створення додаткової вартості;
- інновації зумовлюють формування горизонтальних зв'язків між підприємствами;
- використання інновацій сприяє розвитку підприємства за рахунок зростання виробничих потужностей, підвищення прибутковості та виходу на нові ринки збуту.

На нашу думку, у зв'язку зі специфікою галузі та особливостями виробничих процесів можна виділити такі основні особливості інноваційного процесу в сільськогосподарських підприємствах:

- різноманіття видів сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки;
- значна залежність технологій виробництва у сільському господарстві від погодних та кліматичних умов;
- суттєва різниця в технологіях обробки ґрунту та вирощування сільськогосподарських культур;
- сезонність виробництва та різниця між періодами виробництва в розрізі окремих видів сільськогосподарської продукції;
- значна територіальна розосередженість сільськогосподарських підприємств;
- різний соціальний рівень працівників сільського господарства, що потребує значно більшої уваги до підготовки кадрів та підвищення рівня їх кваліфікації.

Особливості інноваційних процесів у сільськогосподарських підприємствах зумовлені ще й тим, що деякі види сільськогосподарської продукції є сировиною для харчової промисловості, специфіка якої пов'язана також з особливістю ринку продуктів харчування. З одного боку, попит на продукцію є стабільним, що робить галузь сільського господарства привабливою для інвестицій. З іншого боку, на деякі види продукції (делікатеси, екологічно чисту продукцію) попит досить тісно пов'язаний із рівнем платоспроможності населення та суттєво коливається на локальних ринках. Попит на деякі види сільськогосподарської продукції прямо пов'язаний із ментальністю населення різних регіонів (звичка до споживання різних сортів м'ясних продуктів, молока, хліба тощо). Це потребує постійної роботи з розширення асортименту виробленої продукції, способів її пакування та доставки до споживача.

Проведений аналіз споживання сільськогосподарської продукції свідчить про те, що виробництво основних видів продуктів харчування не забезпечує продовольчу безпеку України (табл. 1).

У 2015 р. середньодушове споживання лише по трьох найменш вартісних групах (хліб та хлібопродукти; овочі та баштанні; картопля) досягло або перевищило рекомендований рівень. По інших групах коефіцієнт достатності споживання був меншим за одиницю. Особливо суттєве відставання відмічається щодо продукції тваринного походження та плодово-ягідної продукції. Так, рекомендований рівень по м'ясу був забезпечений лише на 64%, молоку – на 55%, плодах та ягодах – на 57%.

Вирішення проблем виробництва достатньої кількості сільськогосподарської продукції є можливим

Таблиця 1

Достатність споживання окремого виду продукту населенням України

Назва продукту	Раціональна норма (розрахунки МОЗ)	Фактичне споживання у 2015 р. на одну особу, кг/рік	Індикатор достатності споживання
Хліб і хлібопродукти	101	103,0	1,02
М'ясо і м'ясопродукти	80	51,3	0,64
Молоко і молокопродукти	380	209,9	0,55
Яйця і яйцепродукти	290	285	0,98
Овочі і баштанні	161	161,1	1,00
Картопля	124	138,0	1,11
Плоди, ягоди та виноград	90	50,9	0,57
Цукор	38	35,7	0,94
Олії рослинні	13	12,3	0,95

Джерело: розраховано автором на основі [6]

на основі інноваційного розвитку, включаючи продуктивні інновації, що передбачають виробництво нових видів продукції, затребуваних на ринку, та технологічні інновації, що забезпечують більш глибоку та досконалу переробку сільськогосподарської сировини, сприяють зниженню її собівартості та підвищенню конкурентоспроможності. Однак поряд із цим упровадження даних заходів неможливе без серйозних інновацій, включаючи маркетингові та організаційні, направлені на створення та розвиток суб'єктів малого та середнього підприємництва у сільському господарстві.

Перспективні напрями інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств передбачають упровадження продуктивних, технологічних, маркетингових та організаційних інновацій (табл. 2).

Стосовно продуктивних інновацій найбільш актуальним є розширення асортименту виробництва органічної продукції; технологічних інновацій – діяльність, направлена на економію енергії та сировини, подовження термінів зберігання продукції та впровадження безвідходного виробництва; маркетингових інновацій – упровадження сучасних технологій маркетингу, реклами та стимулювання збуту.

Організаційні інновації мають бути спрямовані на створення необхідних умов для забезпечення реалізації інноваційного потенціалу підприємств, удосконалення господарських зв'язків, інтеграції сільськогосподарських підприємств із підприємствами харчової промисловості та створення на їх основі інтегрованих підприємств.

Необхідність інтеграції інновацій різного типу, що забезпечують синергетичний ефект, зумовлена особливостями виробництва сільськогосподарської продукції.

Так, зі специфікою переробки (технології) одного і того ж виду сільськогосподарської продукції, що, своєю чергою, є сировиною для харчової промисловості (молоко, м'ясо), пов'язана розробка принципів нових продуктів з урахуванням попиту різних категорій населення. Маркетингові інновації сприяють швидкому поширенню продукту за можливості її фасування та водночас забезпечують збільшення терміну зберігання, можуть сприяти підвищенню його масовості.

Розвиток малих виробництв і переробка сільськогосподарської сировини на місці його виробництва знижують її втрати, а в низці випадків підвищує якість продукції. Обґрунтована інтеграція різних типів інновацій буде сприяти модернізації сільськогосподарських підприємств, забезпеченню імпортозаміщення, підвищенню якості та конкурентоспроможності продуктів харчування.

Низка проблем і безліч чинників, що перешкоджають інноваційному розвитку сільськогосподарських підприємств, актуалізує завдання формування в галузі багаторівневого (державна, регіон, галузь, підприємство) організаційно-економічного механізму управління інноваціями, який повинен стимулювати внутрішні і зовнішні впливи на суб'єкти інноваційної діяльності.

На рівні держави необхідно розробити стратегії стимулювання інновацій у сільському господарстві на довгострокову перспективу з урахуванням особливостей кожної підгалузі. У документі має бути відображений прогноз інноваційних потреб кожної підгалузі, окреслені проблеми і завдання, визначені чинники, що сприяють і перешкоджають упровадженню інновацій, та розроблена адекватна система стимулювання інновацій. У стратегії повинні бути виділені пріоритетні напрями інноваційної діяльності, виявлені реалізовані інноваційні проекти та можливості участі в них наукових та освітніх установ, визначено склад задіяних у них учасників, взаємозв'язок реалізованих інновацій та їх вплив на ефективність діяльності галузі, включаючи створення нових робочих місць, підвищення якості й обсягу виробленої продукції, собівартості її виробництва, канали реалізації, ефективність бізнесу в цілому.

Механізм управління інноваціями в сільському господарстві, сформований на рівні регіону, має особливе значення. По-перше, це пов'язано з тим, що більшість сільськогосподарських підприємств працюють на рівні регіональних і місцевих ринків. По-друге, розвиток середнього і малого підприємництва в сільському господарстві посилює роль регіональних органів управління в розвитку галузі. Під час формування механізму управління інноваціями можуть бути задіяні адміністративні, економічні стимули, щоб забезпечити раціональне викорис-

Таблиця 2

Напрями інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств

Тип інновацій	Напрями інноваційного розвитку
Продуктові (асортиментні)	1) виробництво органічної продукції;
	2) виробництво напівфабрикатів та продуктів, що потребують мінімальної розробки;
	3) вирощування нових (удосконалених, модифікованих) сортів рослин;
	4) розведення продуктивніших та економічно-ефективніших порід тварин.
Технологічні	1) впровадження безвідходного виробництва;
	2) застосування енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій на всіх етапах виробництва та зберігання сільськогосподарської продукції;
	3) використання біотехнологій, які дають змогу одержати нові, корисні й якісніші продукти;
	4) подовження термінів зберігання сільськогосподарської продукції шляхом упровадження пакування з фунгіцидними властивостями.
Маркетингові	1) впровадження сучасних технологій маркетингу, реклами та просування;
	2) стимулювання збуту та паблік рілейшнз.
Організаційні	1) застосування сучасних систем контролю якості та сертифікації;
	2) створення механізму взаємодії виробників та зацікавлених сторін під час виробництва та реалізації продуктів харчування;
	3) розвиток кооперації і формування інтегрованих структур в АПК;
	4) впровадження нових форм технічного обслуговування і забезпечення ресурсами АПК;
	5) створення інноваційно-консультативних систем у сфері інноваційної діяльності.

Джерело: дослідження автора

тання продуктивних сил регіону, вдосконалення господарських зв'язків між підприємствами регіону і з суб'єктами господарювання інших територій.

Економічне обґрунтування регіональних інноваційних програм з орієнтацією на сільські території має будуватися на комплексній оцінці тенденцій соціального розвитку сільської місцевості регіону, результатів виробничої діяльності аграрної сфери та рівня аграрного науково-освітнього потенціалу. Сукупність показників, що характеризують потенціал суб'єктів інноваційної діяльності – претендентів на участь у реалізації програм, а також оцінка прогнозованих результатів реалізації програм на макро-, мезо- та мікрорівнях є основою для обґрунтування рішень щодо підтримки тих чи інших проєктів відповідно до цілей і завдань реструктуризації регіонального агропромислового комплексу й забезпечення стійкого зростання соціально-економічних показників аграрної сфери регіону [10].

З огляду на важливе соціальне значення сільськогосподарської продукції, стимулювання інновацій для її розвитку буде сприяти підвищенню рівня життя і задоволеності населення.

Для інтеграції інновацій різного виду і прискорення їх використання в сільськогосподарських підприємствах регіону доцільно створити центри, які займалися б проблемами взаємодії наукових, освітніх та виробничих структур, давали консультаційну та інформаційну підтримку інноваційному бізнесу, брали участь у розробці методів стимулювання інноваційної діяльності, здійснювали пошук джерел фінансування інноваційних проєктів, а також здійснювали контроль використання залучених коштів.

Галузевий рівень передбачає розробку послідовності і взаємозв'язку інновацій на різних стадіях виробничого циклу в сільськогосподарських підприємствах, інтеграцію підприємств для створення і реалізації інновацій, економічну зацікавленість у реалізації інновацій її учасників, екологічні та соціальні результати інновацій.

Стимулювання інновацій на рівні підприємства включає створення необхідних умов для активізації інноваційної діяльності працівників. Результатом стимулювання інновацій може бути зростання рентабельності інноваційної продукції за рахунок удосконалення її споживчих властивостей, зниження собівартості в результаті технологічних інновацій.

Широкомасштабне впровадження інновацій у сільськогосподарських підприємствах дасть змогу забезпечити потреби в продукції високої якості, виявляти причини інноваційної динаміки, створити умови для регулярного відтворення виробництва і передбачити стратегічні зміни в економіці, ринку,

продукції та попиту, а також розробляти необхідні заходи реагування або організаційно-економічної, технічної підтримки інноваційних рішень.

Висновки. Таким чином, інноваційному розвитку сільськогосподарських підприємств сприятимуть:

- підтримка з боку держави розробки та впровадження підприємствами ефективних інновацій (створення сприятливого для інноваційної діяльності інституційно-правового середовища; створення мотиваційного механізму інноваційної діяльності; розвиток інститутів використання і захисту прав інтелектуальної власності, системи державної підтримки комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності);
- виробництво наукомісткої інноваційної продукції для забезпечення відповідності запитам сільськогосподарського виробництва;
- розвиток інноваційної інфраструктури та інноваційного підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алтухова Н.В. Проблеми інноваційного розвитку агропромислового комплексу України / Н.В. Алтухова // Агросвіт. – 2012. – № 2. – С. 48–54.
2. Вінніченко І.І. Інноваційна діяльність аграрних підприємств: стан та пріоритети / І.І. Вінніченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1(5). – Т. 1. – С. 44–48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnistvo-15-16/13483.pdf>.
3. Кафлевський В.В. Особливості та проблеми аграрного розвитку аграрних підприємств / В.В. Кафлевський // Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького. – 2013. – № 2(56). – Т. 15. – С. 133–138.
4. Луньова В.А. Особливості та проблеми інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств України / В.А. Луньова, В.М. Онегіна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 175–180.
5. Мартинюк М.А. Інновації в сільському господарстві / М.А. Мартинюк, Т.М. Ратошнюк // Наука й економіка. – 2014. – № 2(34). – С. 94–98.
6. Статистичний збірник «Україна – 2015» / За ред. О.А. Вишневської ; Державний комітет статистики України. – Київ, 2016. – 27 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/07/zb_uz2015_ukr.zip.
7. Степова С.В. Економічні аспекти активізації інноваційної діяльності підприємств АПК / С.В. Степова // Економіка АПК. – 2010. – № 23. – С. 11–17.
8. Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Розвиток агроінноваційної діяльності в Україні / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 77–81.
9. Шумський А.В. Управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва: стан та перспективи розвитку / А.В. Шумський // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 24–29.
10. Янченко З.Б. Особливості розробки регіональних інноваційних програм аграрної сфери / З.Б. Янченко // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 63–67.

УДК 65.014

Дорошук А.А.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента
Одесского национального
политехнического университета***Назарова В.В.***студентка
Одесского национального
политехнического университета*

РАЙТСАЙЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ И ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В статье уточнено понятие райтсайзинга как инструмента управления изменениями и организационного развития. Описаны HR-стратегии, позволяющие повысить его эффективность. Предложены методы управления сопротивлением райтсайзингу.

Ключевые слова: райтсайзинг, даунсайзинг, управление изменениями, организационное развитие, оптимизация организационной структуры, HR-стратегии, реорганизация, лок-аут, лей-офф, аутплейсмент.

Дорошук Г.А., Назарова В.В. РАЙТСАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті уточнено поняття райтсайзингу як інструменту управління змінами та організаційного розвитку. Описано HR-стратегії, що дають змогу підвищити його ефективність. Запропоновано методи управління опором райтсайзингу.

Ключові слова: райтсайзинг, даунсайзинг, управління змінами, організаційний розвиток, оптимізація організаційної структури, HR-стратегії, реорганізація, лок-аут, лей-офф, аутплейсмент.

Doroshuk H.A., Nazarova V.V. RIGHTSIZING AS TOOL OF CHANGE MANAGEMENT AND ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

In the article the rightsizing concept as a change management and organizational development tool is clarified. HR– strategies which allows to increase rightsizing effectiveness are described. Methods of rightsizing resistance management are proposed.

Keywords: rightsizing, downsizing, change management, organizational development, the optimization of the organizational structure, HR-strategy, re-organizing, lock-out, lay-off, outplacement.

Постановка проблемы. Современная рыночная среда очень изменчива и динамично развивается, поэтому организациям необходимо быстро приспосабливаться к его условиям, а значит, его основной составляющей должно быть умение эффективно внедрять организационные изменения. Меняющиеся внешние условия приводят к изменению стратегии предприятия, которая, в свою очередь, влияет на изменение структуры. Одним из способов адаптации организационных структур к меняющимся внешним условиям является оптимизация размера организации (чаще связанная с ее уменьшением), носящая название даунсайзинг, или райтсайзинг.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями вопросов реорганизации и реформирования организационных структур занимались многие отечественные и зарубежные ученые, такие как: С. Аппельбаум [1], В.А. Баринов, Ф. Гандольф [2], А.Г. Дятлов [3], Дж.Р. Коттер, Н.В. Левкин [4], И.И. Мазур, В.М. Матиашвили [5], Б.З. Мильнер, Л. Ханг, В.Д. Шапиро, А. Эверальд и др. В работах ученых по реформированию и оптимизации размера организации чаще рассматриваются аспекты создания более эффективной структуры, формирования новых служб и отделов, установления новых организационных связей, перестройки принципов функционирования организаций, а недостаточно изученными продолжают оставаться вопросы эффективной практики оптимизации размера организации, которые целесообразно рассмотреть в терминах управления изменениями и организационного развития.

Методологической основой работы являются современные научные труды, монографии, материалы периодических изданий, ресурсы Internet. При проведении научного исследования использованы методы сравнения и обобщения, структурно-логического анализа.

Цель статьи заключается в анализе сущности райтсайзинга как инструмента управления изменениями и организационного развития, выявлении эффективных HR-стратегий и методов управления сопротивлением райтсайзингу.

Изложение основного материала исследования. Райтсайзинг (в литературе чаще используется более распространенный термин даунсайзинг) представляет собой ряд преобразований, касающихся организационной структуры компании, направленных на оптимизацию размера организации для улучшения ее функционирования и снижения затратной части бюджета, главным образом, за счет сокращения кадров.

Также райтсайзинг определяется как комплекс мероприятий (стратегия), которые связаны с оптимизацией размеров организации за счет проведения более эффективной HR-деятельности, преобразования структуры фирмы, изменения ключевых целей и рабочих процессов. Под райтсайзингом будем понимать инструмент управления изменениями и организационного развития, приводящий к оптимизации организационной структуры и затрат на ее финансирование с целью повышения эффективности и сохранения организационной целостности в условиях адаптации к внешней среде. Чаще всего оптимизация кадрового состава происходит в рамках реструктуризации компании, слияний и приобретений подразделений, внедрений новых технологий, оптимизации организационной структуры предприятия.

Сокращение размеров организации – достаточно дискуссионный и неоднозначный вопрос теории и практики менеджмента. Практика массового сокращения персонала как способа повысить эффективность и улучшить финансовые показатели стала набирать популярность в США в начале 1990-х гг. Возникновение этого термина приписывают С. Роучу,

главному экономисту инвестиционного банка Morgan Stanley. Изначально сокращение задумывалось как инструмент борьбы с бюрократией, разросшейся в крупных американских организациях. Позднее идею подхватили организации, стремившиеся повысить прибыль за счет сокращения персонала.

В 1980-е годы концепция сокращения персонала стала способом значительно увеличить доходы корпораций в условиях стихийного рынка, в то время как условия для многих работающих семей к лучшему не изменялись. В 1995 г. половина крупнейших американских корпораций сократили рабочие места в среднем на 8% от общего объема рабочей силы. Термин «корпоративное сокращение» стал означать практику увольнения большого числа постоянных сотрудников компании, часто для замены их временными и иностранными работниками, а также субподрядчиками. Так называемое «корпоративное кровопускание» вызвало возмущение общественности и привело к изменениям в политике оптимизации структуры и замене термина «даунсайзинг» более корректным – «райтсайзинг» [6].

Под райтсайзингом подразумевается следующее:

- мероприятия, связанные с устранением излишних рабочих мест;
- оптимизация размеров организации;
- изменение организационного дизайна;
- сокращение рабочих мест вследствие изменения бизнес-процессов;
- изменение организационной культуры, ценностей, миссии;
- реактивную, или проактивную, стратегию, целью которой выступают оптимизация размеров предприятия, снижение издержек производства, преобразование рабочих процессов [4].

Чаще всего райтсайзинг используется в двух случаях:

- во время экономического спада, когда предприятия оценивают сокращение персонала как альтернативу сокращению расходов;
- в динамично развивающихся, высокоприбыльных секторах экономики.

Использование райтсайзинга в успешном бизнесе объясняется стремлением руководителей предприятий проводить проактивную стратегическую политику и изменением баланса интересов в среде стейкхолдеров. Изменение баланса между интересами топ-менеджментом и акционерами и рядовыми работниками в пользу менеджеров зачастую приводит к увольнению высокооплачиваемых специалистов для дополнительных выплат менеджерам.

Райтсайзинг может выступать одним из способов повышения эффективности и продуктивности компа-

нии за счет сокращения размера организации и ее эксплуатационных расходов. Целью такого сокращения является повышение организационной эффективности, производительности или конкурентоспособности организации.

К внутренним факторам эффективности можно отнести наличие организационной культуры, которая позволит безболезненно для большинства работников осуществить управленческие изменения. К внешним факторам – особенности социальной политики по отношению к безработным, которая проводится в той или иной стране.

Повышение эффективности райтсайзинга возможно за счет выявления различных подходов к минимизации его последствий и эффективного управления кадрами [7]. В качестве одного из них предлагаем использовать модель управления изменениями «айсберг» (табл. 1).

Райтсайзинг является достаточно рискованным методом управления, поэтому может сопровождаться негативными процессами в организации:

- созданием неформальных групп из работников, которых планируют уволить;
- забастовками, демонстрациями, пикетами;
- саботажем и падением производительности;
- ожиданием негативных преобразований и слухами;
- демотивацией персонала;
- снижением уровня организационной культуры.

Роль менеджера при райтсайзинге заключается в содействии, быстром реагировании и разработке подходов для менее болезненной реакции сотрудников. Можно выделить несколько подходов при эффективном райтсайзинге:

- сокращение как возможность для улучшения, а не просто как реакция на угрозу или кризис;
- рассмотрение человеческих ресурсов в организации в качестве активов, а не в качестве обязательств;
- привлечение работников к процессу изменений;
- согласование сокращения численности с четко сформулированной целью желаемого будущего для организации, а не как антикризисное мероприятие;
- определение будущей миссии организации, ее основных функций и организационной структуры, которая будет наиболее эффективна при разработке стратегий сокращения численности персонала с помощью ключевых компетенций;
- установление целевых и временных ориентиров, чтобы подготовить организацию для просмотра сокращения штатов в качестве стратегии улучшения;
- обеспечение социальной защиты (времени для изменения места работы, финансовых выгод, консультаций, переобучения, аутплейсмент-услуг и т. д.)

Таблица 1

Управление райтсайзингом с использованием модели «айсберг»

Уровни управления райтсайзингом	Элементы райтсайзинга и способы снижения его негативного влияния
Поверхностный уровень управления: управление затратами, качеством, временем	Поверхностный уровень: изменение конфигурации организации, исчезновение иерархических элементов структуры и бизнес-процессов. Как реакция – активизация профсоюзной работы, забастовки, пикеты, демонстрации Подповерхностный уровень: преобразование стратегических и тактических целей, установление отношений конкуренции в коллективе. Социально-психологические методы работы с персоналом будут способствовать усилению организационной культуры
Глубинное управление: управление восприятиями и убеждениями, управление властными и политическими полномочиями	Глубинный уровень: восприятие сокращений и безработицы как негативного явления (кластер северных стран), в качестве компенсации – сильная социальная политика государства. Толерантное отношение к райтсайзингу в англо-саксонском кластере дает возможность использования как мягких, так и жестких методов райтсайзинга и в итоге приводит к постоянному профессиональному росту сотрудников

Источник: разработано авторами

Таблица 2

HR-стратегии в райтсайзинге

Содержание HR-стратегии	Преимущества	Недостатки
Приостановка найма новых работников – является мягкой формой сокращения и снижает затраты на рабочую силу в краткосрочной перспективе	Тенденция к сокращению кадров	Отсутствие резерва ключевых кадров
Обязательный отпуск – сотрудники используют свои накопленные дни отпуска	Возможность сохранить ресурсы и удержать кадры	Уход в отпуск за свой счет
Сокращение рабочей недели – иногда компании целесообразно прибегают к сокращению рабочей недели	Снижение расходов на заработную плату и коммунальные платежи благоприятно влияет на климат в компании	Соппротивление со стороны менеджеров среднего звена
Локаут – временная остановка деятельности предприятия	Сокращение расходов	Массовые увольнения
Лей-офф – временное прекращение трудовых отношений между предприятием и работниками, вызванная временной остановкой производства (сезонная работа)	Сокращение расходов	Ухудшение психологического климата
Сокращение оплаты сверхурочных сотрудникам может быть мощным методом снижения эксплуатационных расходов в краткосрочной перспективе	Снижение расходов	Отказ работников работать сверхурочно
Редиплоймент – перевод работников после внутрикорпоративной переподготовки на другое рабочее место внутри организации	Сохранение рабочего места для работника	Необходимость адаптации к новому месту работы
Даунгрейдинг – перевод работников с понижением на другое рабочее место при сохранении (когда это возможно) прежней заработной платы	Возможность сохранить ресурсы и удержать кадры	Зачастую предлагают работу более низкой квалификации, что снижает мотивацию к работе
Воркшеринг – разделение работы между работниками при пропорциональном сокращении рабочего времени и оплаты труда	Возможность сохранить ресурсы и удержать кадры	Снижение оплаты труда Снижение заинтересованности в работе
Добровольный (досрочный) выход работников на пенсию с предоставлением им льгот и привилегий по размеру пенсионного обеспечения, медицинской страховке и т. д.	Тенденция к сокращению кадров	Потеря потенциальных наставников, хранителей опыта и культуры организации
Добровольное (по собственному желанию) увольнение работников при выплате им внушительных премий за принятое решение	Тенденция к сокращению кадров	Может повлиять на моральный дух сотрудников и отразиться на производительности
Снижение заработной платы – стандартная практика для компаний, испытывающих финансовые трудности	Сокращение заработной платы для всей компании может решить краткосрочные финансовые проблемы и предотвратить увольнения	Падение морального духа, снижение производительности, уход ключевых сотрудников к конкурентам
Аутплейсмент – обучение увольняемых работников за счет компании навыкам поиска работы, чтобы они могли быстро найти новое место работы в другой компании	Тенденция к сокращению кадров Сохранение имиджа компании	Дополнительные расходы
«Система раннего предупреждения» – заблаговременное оповещение работников о перспективе возможных (или неизбежных) сокращений в связи с закрытием предприятия или его подразделений	Возможность подготовиться к предстоящим трудностям финансово и психологически	Ухудшение климата в коллективе
Участие всего персонала при формировании стратегии райтсайзинга	Сотрудники ценят возможность оказать положительное влияние на работу их компании	Непринятие руководством инициативы персонала
Помощь тем, кто после сокращения сохранил своё рабочее место, испытывающим стресс не меньший, чем уволенные работники	Психологическая поддержка и превентивная переподготовка	Дополнительные расходы

Источник: разработано авторами

Таблица 3

Методы управления сопротивлением в райтсайзинге

Причина	Результат	Реакция	Метод управления сопротивлением
Эгоистический интерес	Ожидание личных потерь в результате изменений	Поведение, которое показывает звездность данного специалиста	Участие и привлечение
Неправильное понимание целей и стратегии райтсайзинга	Низкая степень доверия к лидерам, проводящим райтсайзинг	Слухи	Образование и консультирование
Разная оценка последствий осуществления райтсайзинга	Неадекватное восприятие планов; возможность существования других источников информации	Открытое несогласие	Помощь и поддержка
Низкая терпимость к райтсайзингу	Опасения людей, что они не обладают необходимыми навыками или умениями, чтобы стать ценным кадром	Поведение, направленное на поддержку собственного престижа	Переговоры и соглашение

Источник: разработано авторами

для тех, кто покидает организацию, чтобы сгладить переход на другую позицию.

Есть несколько HR-стратегий в райтсайзинге, которые компании могут предпринять при управлении изменениями (табл. 2).

Райтсайзинг, как и многие другие инструменты управления изменениями, может встретиться с сопротивлением со стороны персонала (табл. 3). Эффективное управление сопротивлением является тем, что отличает райтсайзинг от обычной реорганизации.

Предлагаемые HR-стратегии и использование методов управления сопротивлением позволят повысить эффективность проводимого райтсайзинга.

Выводы. Несмотря на неоднозначность, райтсайзинг остается реалией нашего времени, часто используемым инструментом в управлении изменениями и организационного развития. Использование на практике и повышение его эффективности возможны за счет использования корректных HR-стратегий и методов управления сопротивлением. Перспективами исследования в данном направлении является выявление альтернативных стратегий проведения райтсайзинга, анализ его влияния на корпоративную культуру и управление эффективностью его проведения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Steven H. Appelbaum, Andrea Everard, Loretta T. S. Hung. Strategic downsizing: critical success factors/ Management Decision. – 1999. – № 37. – P. 535–552.
2. Franco Gandolf. Learning from the Past – Downsizing Lessons for Managers/ Journal of Management Research. – 2008. – Volume 8. – № 1 – P. 3–17.
3. Дятлов А.Н. Роль менеджера в управлении стратегическими изменениями / А.Н. Дятлов // Бизнес-образование. – 2000. – № 2(9). – С. 49–64.
4. Левкин Н.В. Реинжиниринг и даунсайзинг: сравнительный анализ с позиции организационной культуры компании / Н.В. Левкин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 4. – С. 34–47.
5. Матиашвили В.М. Даунсайзинг как технология менеджмента в ситуации кризиса / В.М. Матиашвили // Всероссийская научно-практическая конференция «Инновационные технологии и управление бизнес-кризисами». – Нижний Новгород : НГТУ, 2000. – С. 47–48.
6. Райтсайзинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eksword.ru/poleznoe-dlja-biznesa/upravlenie-personalom/sokrashhenie-ili-daunsajzing.shtml>.
7. Дорошук Г.А. Кадрове забезпечення управління змінами / Г.А. Дорошук, Г.О. Савченко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3(13). – С. 50–56.

УДК 347.770.43

Думанська І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК АНТАГОНІЗМ КОНТРАФАКТУ

Стаття зосереджує увагу на потребі здійснення комерціалізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у розрізі форм, способів та стадій. Установлено вплив її реалізації на господарську діяльність суб'єктів господарювання. Досліджено явище контрафакту об'єктів комерціалізації, що негативно впливає на їх становлення в умовах посткризового розвитку економіки України.

Ключові слова: інноваційна діяльність, комерціалізація, інновації, інноваційний процес, контрафакт.

Думанская И.Ю. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК АНТАГОНИЗМ КОНТРАФАКТА

Статья акцентирует внимание на необходимости осуществления коммерциализации инновационной деятельности отечественных предприятий в разрезе форм, способов и стадий. Установлено влияние ее реализации на хозяйственную деятельность субъектов хозяйствования. Исследовано явление контрафакта объектов коммерциализации, что негативно влияет на их становление в условиях посткризисного развития экономики Украины.

Ключевые слова: инновационная деятельность, коммерциализация, инновации, инновационный процесс, контрафакт.

Dumanska I.Y. COMMERCIALIZATION OF INNOVATIVE NATIONAL ENTERPRISES AS THE ANTAGONISM OF COUNTERFEITING

The article focuses on the need to implement the commercialization of innovative activities of domestic enterprises in the context of forms, methods and stages. As a result, the efficiency of its implementation on the economic activity of economic entities. Studied the phenomenon of counterfeit objects of commercialization, which negatively affects their development in the conditions of postcrisis development of economy of Ukraine.

Keywords: innovation, commercialization, innovation, innovation process, counterfeiting.

Постановка проблеми. Комерціалізація інтелектуальних технологій як підприємницький процес використання результатів інноваційної діяльності підприємств у комерційному обороті нині перетворилася в самостійну сферу економічних відносин у світі і становить близько 5 трлн. дол. США на рік. Темпи зростання комерціалізації на міжнародному ринку становлять 12%, що істотно вище темпів

росту промислового виробництва (2,5–3% на рік). Завдяки комерціалізації інновацій провідні країни світу займають домінуючі позиції на міжнародному ринку наукоємної продукції: США – 39%, Японія – 30%, Німеччина – 16%, Росія – 0,5%, тоді як частка України – менше 0,1% [3].

Особливо актуальним є контекст привабливості контрафактної продукції через більш низьку вар-

тість (приблизно в 1,5–3 рази) порівняно з легальною оригінальною продукцією інноваційної діяльності вітчизняних підприємств машинобудування, що стримує процеси комерціалізації їх інноваційних розробок. Таким чином, є необхідність економічного осмислення впливу контрафакту на процеси комерціалізації на рівні підприємств зазначеної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам комерціалізації інновацій присвячено значний масив досліджень вітчизняних учених, таких як: М.А. Йохна, В.В. Стадник, М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, В.М. Шандра та ін. Питання контрафактної діяльності щодо комерціалізованих результатів інноваційної діяльності промислових підприємств проаналізовано в працях: А.М. Асаула, Н.С. Ілляшенко, В.Г. Зінова, Ю.А. Клеткіна, А.В. Косенко, Е.М. Родіонова, П.А. Орлова, Т.В. Седих, Е.В. Шипова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із тим сучасні дослідники залишають недостатньо розглянутими проблеми порушення виняткових прав у галузі інновацій у промисловості, визначення розміру збитків правовласників від контрафактної діяльності, впливу контрафактних виробів на процеси комерціалізації результатів інноваційної діяльності, що вимагають окремого дослідження.

Мета статті полягає в аналізі особливостей започаткування та ведення бізнесу з іноземними контрагентами з урахуванням їх ментальних особливостей та поданні рекомендацій фахівцям ЗЕД щодо співпраці з ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах глобальної конкуренції рівень розвитку країни багато в чому визначається науково-

технічним прогресом, інтелектуалізацією основних факторів виробництва, темпами і масштабами модернізації національної економіки.

У зв'язку із цим особливе значення мають інноваційна діяльність і ринок інновацій, на якому чільне місце займає процес комерціалізації. Оскільки саме він є завершальним етапом інноваційного процесу, на якому відбувається перетворення продукту в товар і його реалізація на ринок, то в цьому і відображається суть даного процесу, а саме: комерціалізація інновацій – це сукупність дій від виявлення перспектив комерційного використання нового товару до реалізації його на ринку й отримання комерційного ефекту [4, с. 41].

Під комерціалізацією інтелектуальної власності розуміють реалізацію результатів науково-технічної діяльності, які закріплені у вигляді об'єктів інтелектуальної власності для отримання прибутку.

Світова практика показує, що найбільш ефективним способом просування результатів НДДКР на ринок є взаємовигідна комерційна взаємодія всіх учасників перетворення наукового результату в ринковий товар [9]. Усі учасники інноваційного процесу (вчені, розробники, інвестори, виробники) економічно зацікавлені і мають високу мотивацію в найбільш швидкому досягненні комерційного успіху від використання наукових результатів.

Часто поняття комерціалізації технологій та інновацій і їх трансферу вживаються як абсолютно тотожні і представляються як «трансфер і комерціалізація технологій та інновацій». Таке вживання не завжди вірно, оскільки це два самостійних процеси, які в реальній практиці можуть бути не пов'язані. Як

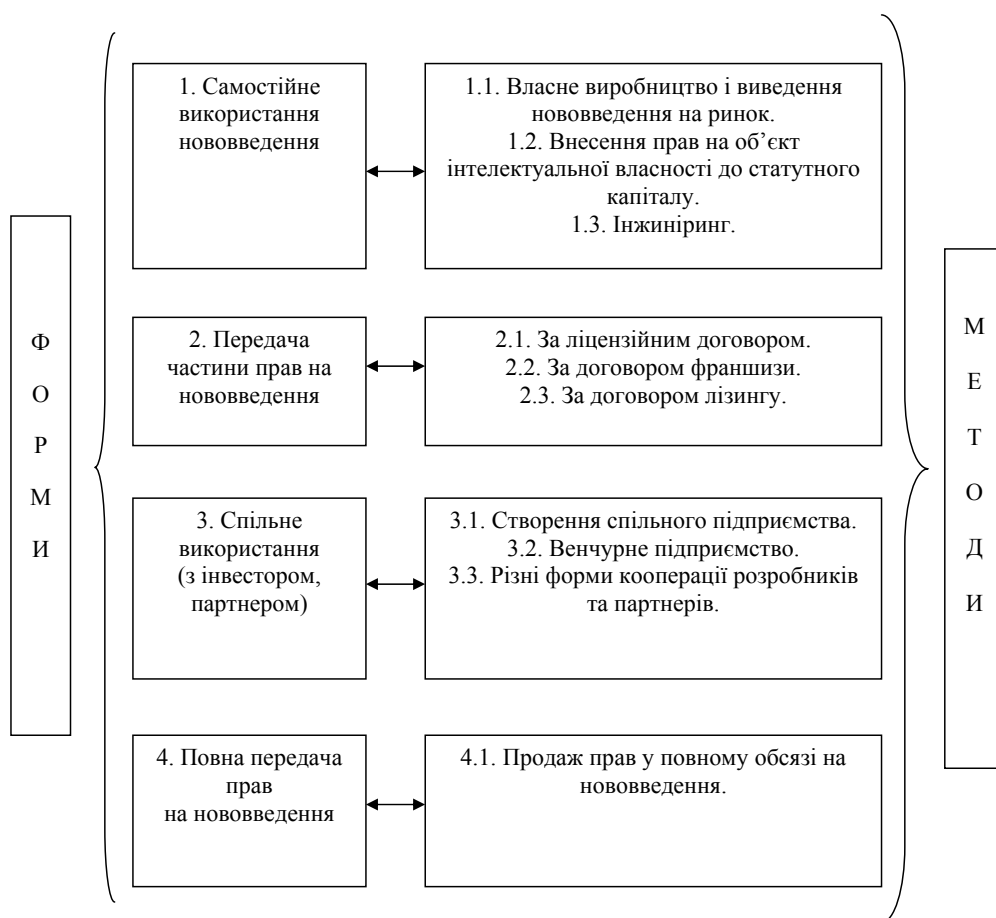


Рис. 1. Взаємозв'язок форм та методів комерціалізації інноваційної діяльності [10]

стверджують автори [1; 5; 6], «комерціалізація – це підпорядкування діяльності підприємства, установи або організації меті отримання прибутку; це процес розширення комерційних засад в економіці та збільшення кількості комерційних організацій» [1, с. 40]. «Під комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності варто розуміти процес активної реалізації технологічного капіталу підприємства як складової частини його інтелектуального капіталу з метою підвищення прибутку і забезпечення зростання ринкової капіталізації підприємства» [5, с. 85]. Таким чином, комерціалізація технологій припускає економічно ефективну (з отриманням прибутку для розробника і реципієнта) реалізацію технологій у промисловому масштабі. Водночас для трансферу технологій основоположною є передача інформації в усіх доступних формах для виконання якогось завдання. Трансфер знань і технологій може здійснюватися в різних формах, зокрема може носити безоплатний характер, тобто комерціалізація новинки у такому разі може і не бути основною метою діяльності.

Процес комерціалізації включає декілька етапів (рис. 2).

На першому етапі, якщо організація веде розробку кількох інноваційних продуктів, відбуваються оцінка та відбір тих, які найбільш вигідні для виведення на ринок. Оцінка здійснюється у вигляді проведення експертизи за певними критеріями, а саме: потенціалом інноваційного продукту, затребуваністю даного продукту в суспільстві, затребуваністю продукту у потенційного покупця (на певному сегменті ринку), потенційною економічною ефективністю від реалізації продукції (чистою поточною вартістю, внутрішньою нормою рентабельності, терміном окупності тощо).

Другий етап процесу комерціалізації полягає у формуванні необхідних фінансових коштів. Оскільки тільки одиниці інноваційних підприємств мають достатній обсяг коштів для самостійного фінансування розробок, то основним завданням на цьому етапі є залучення інвестора.

На третьому етапі відбувається закріплення прав на створену інновацію з їх розподілом між усіма учасниками процесу. Нарешті, четвертий етап комерціалізації передбачає організацію виробництва нового продукту або впровадження його у виробничий процес із подальшим доопрацюванням (за необхідності) [10].

Таким чином, будучи найважливішим елементом інноваційного процесу, комерціалізація служить однією з основних умов успішного впровадження результатів інноваційної діяльності у будь-якій країні. Індивідуальність інноваційних продуктів вимагає від кожного підприємства розробки свого власного підходу до даного процесу, тому для ефективної комерціалізації інновацій підприємствам необхідно приділяти особливу увагу вибору форм і методів комерціалізації. Підприємство, яке може не тільки розробити інновацію, але й правильно її реалізувати, здатне зберегти свою конкурентоспроможність і підвищити ефективність своєї діяльності.

Нині Україна вийшла з періоду тотального товарного дефіциту, планово-директивного постачання і прийшла до фундаментальних основ ринкової економіки. Все більше уваги приділяється інтересам споживача, адже в підсумку

саме задоволеність споживача якістю товарів і наданих послуг і визначає ефективність товарораспределительной багатьох галузей і сфер виробництва. За оцінками Міжнародної торгової палати (МТП), торгівля контрафактною продукцією в усьому світі становить 5–7% від обсягу всієї міжнародної торгівлі товарами, що в абсолютних величинах становить близько 750 млрд. дол. США на рік [7, с. 111].

За офіційними даними Укрпатенту, оборот усієї підробленої продукції, включаючи товари народного споживання, на українському ринку сягає кількох мільярдів гривень на рік, у результаті чого економіка недораховує 150 тис. робочих місць, а держбюджет – сотень мільйонів гривень. За інформацією, наданою Міжнародною організацією виробників фонограм (International Federation Phonographic Industry (IFPI)), Україна є одним із лідерів серед країн, в яких найбільш поширена реалізація контрафактної продукції. При цьому висновок про рівень контрафактності конкретної країни базується переважно на інформації, наданій самими правовласниками, хто зазнав збитків від контрафактної продукції, і не враховує відомості з інших джерел (наприклад, діяльність уповноважених органів з виявлення контрафактних товарів). У результаті цього збитки власників патентних прав, за найскромнішими оцінками, щорічно становлять понад 1 млрд. дол. США, а втрати бюджету за рахунок несплати податків – не менше 500 млн. дол. [9].

Розповсюдження контрафактної продукції в багатьох країнах світу є однією з актуальних проблем, яка привертає увагу як науковців, так і практичних працівників. Участь «патентних тролів» (власників контрафактних інновацій), за даними організації PatentFreedom [2], указує на значний рівень антагонізму контрафакту в патентній діяльності, що зумовлює постійні судові тяжби власників комерціалізованих інновацій з їх плагіаторами (рис. 3).

Очевидно, що контрафактна діяльність порушників виняткових прав прямим чином впливає на ефективність процесів комерціалізації результатів інноваційної діяльності промислових підприємств.



Рис. 3. Статистика судової тяганини з «патентними троллями» в патентних судах за 2006–2016 рр. [2]

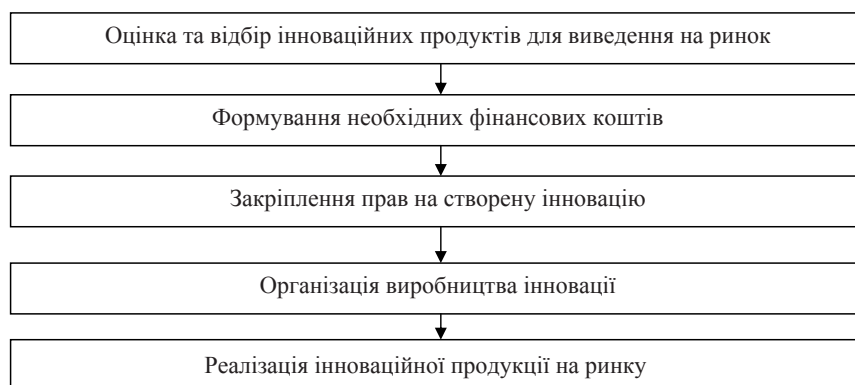


Рис. 2. Етапи процесу комерціалізації інноваційної діяльності [9; 10]

Протидія виготовленню і розповсюдженню контрафактної продукції в Україні з метою підвищення ефективності процесів комерціалізації результатів інноваційної діяльності на підприємствах машинобудування є досить складним і багатоаспектним завданням. Для його вирішення задіяні правоохоронні органи, громадські організації, органи виконавчої влади, правовласники та споживачі товарів. Кінцевий результат діяльності вищезгаданих суб'єктів профілактики спирається на положення законодавчих актів України щодо правової охорони та захисту порушуваних прав інтелектуальної власності та санкції щодо притягнення до відповідальності за ці порушення. Від правильного застосування цих норм багато в чому залежить успішна правозастосовна практика з протидії виготовленню і розповсюдженню контрафактної продукції.

Разом із тим, незважаючи на вжиті на національному рівні заходи, повільно розгортаються роботи з формування та реалізації державної політики щодо захисту прав інтелектуальної власності, припинення виробництва і розповсюдження контрафактної продукції, в основі якої лежали б єдина концепція і продумана, адекватна становищу, яке склалося в країні, державна цільова комплексна програма. У зв'язку із цим недостатньо скоординовані дії міністерств і відомств у цьому напрямі продовжують залишатися малоефективними.

Одним із головних факторів причинного комплексу злочинності у сфері обігу контрафактної продукції є соціально-політичні причини. Інтенсивний ріст злочинності в період керівництва країною тією чи іншою адміністрацією часто оцінювався як політичний провал і наслідок слабкої здатності до управління, а стабілізація рівня злочинності або його деяке зниження визнавалися важливим елементом політичного успіху. Відомо, що державна стабільність визначається політикою, політичною ситуацією в країні, яка впливає на весь комплекс відносин у суспільстві.

За сильної політичної влади в країні ефективно функціонують усі державні інститути, спостерігається економічний підйом, що, своєю чергою, веде, по-перше, до зростання добробуту громадян, підвищення їх соціального статусу і, по-друге, до зниження злочинності або її стабілізації. І навпаки, політична нестабільність негативно позначається на регулюванні суспільних відносин, що, своєю чергою, спричиняє зниження життєвого рівня населення, їх незахищеність у правовій та соціальній сферах. Як наслідок, виникають негативні наслідки, а саме зростання злочинності. Це й сталося на початку 90-х років минулого століття в Росії, коли зміна суспільного ладу внесла якісні зміни в економіку і спосіб життя всіх соціальних верств населення. Вони досить швидко і часом настільки однозначно детермінували поведінку людей у певних областях, що значна частина їх негативно впливала на вибір варіантів прийнятих рішень. Часом такий вибір відбувався всупереч сформованим переконанням і уподобанням [4, с. 43].

Держава в особі її законодавчої, виконавчої і судової влади наділена великими функціями забезпечення економічної діяльності, а також її захисту, на нашу думку, своєчасно не вжила заходів щодо захисту інтелектуальної власності. Водночас слід зауважити, що в той часовий період інтелектуальна власність на 80% перейшла в комерційний оборот, прибуток отримували приватні видавництва, різні фіктивні об'єднання, власники шоу-бізнесу; товаровиробники аудіовізуальних товарів, виробники програм ЕОМ і бази даних, їх продавці і т. п. У такій ситуації

навіть чи можна позитивно оцінити надмірно ліберальну адміністративно-правову і кримінальну політику у сфері боротьби зі злочинністю у сфері виробництва і розповсюдження контрафактної продукції.

З початку новітніх економічних реформ держава жодного разу не продемонструвала послідовного прагнення забезпечити інтелектуальну власність рівний із речовою власністю захист. До політичних чинників, детермінуючих злочини у сфері виробництва і розповсюдження контрафактної продукції, слід віднести і високий рівень корумпованості чиновницького апарату. У число детермінант політичного характеру злочинності у сфері виробництва та розповсюдження контрафактної продукції необхідно включити політичний опір вступу Росії у Всесвітню торговельну організацію [8, с. 57].

Не меншою мірою на зростання злочинності у сфері виробництва та розповсюдження контрафактної продукції впливають і соціально-економічні причини, які в умовах економічного хаосу, що виник у результаті розвалу багатьох сформованих організаційно-економічних, виробничих зв'язків і структур, збоїв у роботі фінансової системи країни, виступили своєрідним стимулятором зростання криміногенності у сфері обігу контрафактної продукції.

Висновки. Таким чином, під комерціалізацією інтелектуальної власності розуміють реалізацію результатів науково-технічної діяльності, які закріплені у вигляді об'єктів інтелектуальної власності, з метою отримання прибутку. Закріплення прибутку за власником продукту інноваційної діяльності зумовлює бажання низки інших суб'єктів господарювання скористатись такими напрацюваннями, зокрема в таких недобросовісних формах, як плагіат, видозміна інновацій, пряме копіювання тощо, що є проявом контрафакту.

Усунення або хоча б істотне зниження рівня контрафактної інтервенції на українському ринку дасть змогу суттєво підвищити ефективність процесів комерціалізації результатів інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах промислового комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Денисюк В.А. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт: проблеми і перспективи / В.А. Денисюк // Вісник НАН України. – 2006. – № 5. – С. 39–53.
2. Звіти незалежної організації PatentFreedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.patentfreedom.com>.
3. Ляшин А. Стратегии коммерциализации инноваций – мост между инноватором и бизнесом / А. Ляшин // Экономика и жизнь. – 2011. – № 36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.egonline.ru/>.
4. Мешко Н.П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну / Н.П. Мешко, П.В. Робота // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – С. 40–46.
5. Монастырный Е.А. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок / Е.А. Монастырный, Я.Н. Грик // Инновации. – 2004. – № 7. – С. 85–87.
6. Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В.И. Мухопад. – М. : Магистр, 2010. – С. 51–54.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держкомстат України. – К. : Консультант, – 2014. – 305 с.
8. Орлов П.А. Борьба с контрафактом как метод коммерциализации результатов инновационной деятельности промышленных предприятий / П.А. Орлов, Н.С. Илляшенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2015. – № 60. – С. 55–59.
9. Тихонов Н. Эффективность способов коммерциализации инноваций / Н. Тихонов // Упр. экон. системами. – 2012. – № 4(40) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uecs.ru/uecs40-402012/item/1271-2012-04-19-06-35-15>.

10. Черномазюк А.Г., Якимець Ю.В. Проблеми комерціалізації інновацій в Україні / А.Г. Черномазюк, Ю.В. Якимець [Електрон-

ний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/27_NNP_2014/Economics/6_176847.doc.htm.

УДК 334.716:664.6 (477)

Завертаний Д.В.
*аспірант кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ХЛІБОПЕКАРСЬКА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Статтю присвячено проблемам сучасного державного регулювання хлібопекарської галузі України. Під час розробки та реалізації державних програм із стимулювання розвитку хлібопекарської галузі України потрібно брати до уваги структурні зміни у хлібопекарській галузі, а також безпосередньо на ринку хліба та хлібобулочних виробів. Сучасні державні програми не передбачають виникнення вищезазначених факторів, що виражається у частковій їх реалізації. Таким чином, щоб перейти від цінового регулювання до адресної допомоги, налагодити облік усіх підприємств, які займаються виробництвом і реалізацією хліба і хлібобулочних виробів, місцевим органам влади необхідно запроваджувати заходи дерегуляції хлібопекарської галузі.

Ключові слова: хлібопекарська галузь України, державне регулювання, державна програма розвитку, структура ринку хлібобулочних виробів, капітальні інвестиції.

Завертаний Д.В. ХЛЕБОПЕКАРНАЯ ОТРАСЛЬ УКРАИНЫ: ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Статья посвящена проблемам современного государственного регулирования хлебопекарной отрасли Украины. При разработке и реализации государственных программ по стимулированию развития хлебопекарной отрасли Украины нужно принимать во внимание структурные изменения в хлебопекарной отрасли, а также непосредственно на рынке хлеба и хлебобулочных изделий. Современные государственные программы не предусматривают возникновения вышеупомянутых факторов, что выражается в частичной их реализации. Таким образом, чтобы перейти от ценового регулирования к адресной помощи, наладить учет всех предприятий, которые занимаются производством и реализацией хлеба и хлебобулочных изделий, местным органам власти необходимо принимать меры по дерегуляции хлебопекарной отрасли.

Ключевые слова: хлебопекарная отрасль Украины, государственное регулирование, государственная программа развития, структура рынка хлебобулочных изделий, капитальные инвестиции.

Zavertany D.V. BAKERY INDUSTRY OF UKRAINE: FEATURES OF MODERN STATE REGULATION

The article deals with the problems of the modern state regulation of the bakery industry of Ukraine. In order to develop and implement state programs of stimulation and development of the bakery industry of Ukraine it is necessary to take into account structural changes in the bakery industry, as well as directly in the market of bread and bakery products. Current government programs do not provide for the emergence of the above factors, that results in partial implementation. Thus, we may come to conclusion that in order to move from price controls to targeted assistance and establishment of transparent registration of all entities involved in the production and sale of bread and bakery products, we need a deregulation of the bakery industry of Ukraine.

Keywords: bakery industry of Ukraine, government regulation, state program of development, structure of the bakery products market, capital investments.

Постановка проблеми. Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України, основне призначення якої – безперебійне забезпечення виробництва хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів в обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки. За даними Державної служби статистики України, з 2001 по 2007 р. щороку в середньому вироблялось 2,3 млн. т хліба та хлібобулочних виробів, а з 2008 по 2015 р. – близько 1,7 млн. т, що свідчить про скорочення виробництва хліба та хлібобулочних виробів у середньому на 300 тис. т щороку. При цьому понад 50% від загального обсягу продукції випікають великі промислові підприємства, решту – приватні пекарні, мережа роздрібної торгівлі, великі супермаркети та інші виробники.

Таким чином, для держави нагальною стає потреба підвищення конкурентоспроможності хлібопекарської галузі, забезпечення всіх верств населення якісною продукцією відповідно до фізіологічних норм харчування, а також подолання кризових явищ у галузі, забезпечення її економічної стабільності і подальшого ефективного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку хлібопекарської галузі України присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: О.М. Васильченко, О.А. Опря, М.М. Перелігін, М.В. Нетяжук, В.І. Дробот, О.В. Шубравська, М.М. Білоусова та ін. Окремо слід відзначити праці Л.І. Карнаушенка, Ю.Л. Труші, С. Петрухи, М.П. Сичевського, Л.М. Чернелєвського, сферою досліджень яких є стан виробничо-господарської діяльності хлібопекарських підприємств України. В останній час з'явилося багато публікацій аналітиків компаній Pro-Consulting, «Публічний аудит», InVenture Investment Group, AR-group та багатьох інших фахівців щодо необхідності вдосконалення політики державного регулювання хлібобулочної галузі як стратегічної галузі із забезпечення населення хлібопродуктами.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей сучасного державного регулювання хлібопекарської галузі України на прикладі результатів виконання державної Програми розвитку хлібопекарської галузі на період до 2015 р.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хліб та хлібобулочні вироби – це продукти повсякденного

вжитку, які для пересічного споживача мають дуже велике значення. Це зумовлено національними особливостями України та рівнем добробуту населення. У 2008 р. Міністерство аграрної політики та продовольства України затвердило Галузеву програму розвитку хлібопекарської галузі на період до 2015 р. (далі – Програма). Відповідно до Програми, було заплановано виробництво хлібобулочних виробів профілактичного призначення групи «Здоров'я», які характеризуються підвищеною харчовою цінністю, збільшеним вмістом харчових волокон, вітамінів, мінеральних речовин, протеїнів, антиоксидантів [1].

До хлібобулочних виробів профілактичного призначення групи «Здоров'я» належать «Хліб пшеничний» та «Хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній». За даними Державної служби статистики України, порівняно з 2014 р. у 2015 р. частка «Хліба пшеничного» у загальному обсязі ринку хліба та хлібобулочних виробів скоротилася на 5,6%, до 38,6%, а частка «Хліба житньо-пшеничного і пшенично-житнього» скоротилася лише на 0,5%, 30,3%. Загалом у 2015 р. обсяг ринку хлібобулочних виробів скоротився порівняно з 2014 р. на 11,3% – з 1,44 млн. т до 1,27 млн. т [2].

На рис. 1. представлено загальну структуру ринку хліба та хлібобулочних виробів у 2014 р.

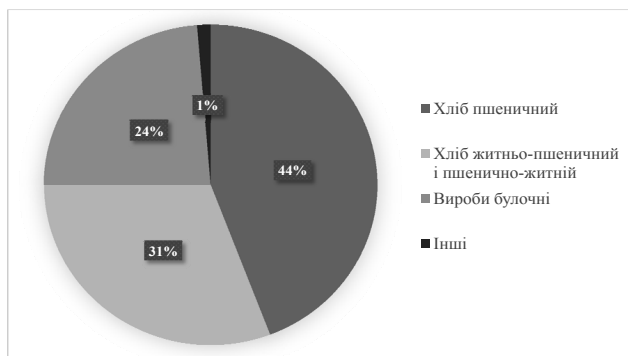


Рис. 1. Структура ринку хліба та хлібобулочних виробів у розрізі видів продукції у 2014 р.

На рис. 2. представлено загальну структуру ринку хліба та хлібобулочних виробів у 2015 р.

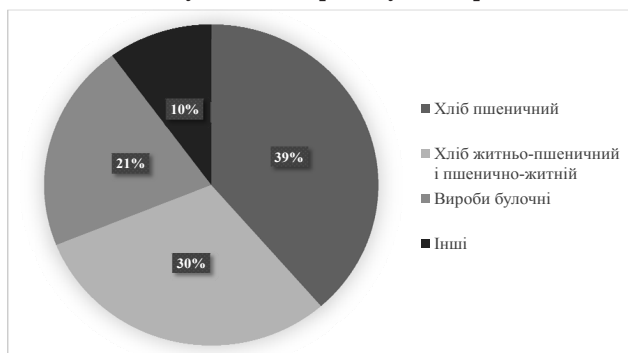


Рис. 2. Структура ринку хліба та хлібобулочних виробів у розрізі видів продукції в 2015 р.

Як видно з наведених даних, у 2015 р. спостерігається зміна у структурі ринку хліба та хлібобулочних виробів, а саме зростає частка продукції у групі «Інші». До цієї групи було віднесено «Вироби здобні», «Вироби сухі або тривалого зберігання» та «Пироги, пиріжки, пончики». При цьому потрібно зазначити, що зазначені групи продукції не мають підвищеної харчової цінності, великого вмісту харчо-

вих волокон, вітамінів та мінеральних речовин, що, своєю чергою, робить їх некорисними для здоров'я людини. Найбільш динамічним на ринку став сегмент «Пироги, пиріжки, пончики». Обсяг ринку цього виду продукції порівняно з 2014 р. зріс у 3,2 рази – із 7,37 тис. т до 23,56 тис. т, а його частка на ринку збільшилася на 1,3 п. п. – з 0,5% до 1,8%.

Таким чином, можемо дійти висновку, що виробництво продукції групи «Здоров'я» знижується, натомість виробництво продукції групи «Інші» зростає, що, своєю чергою, робить неможливим досягнення однієї із ключових цілей Програми – оздоровлення населення шляхом підвищення корисності раціону харчування.

Іншою важливою метою Програми є створення сприятливих умов для розвитку хлібопекарської галузі шляхом стимулювання залучення інвестицій, віднесення до пріоритетних напрямів пільгового кредитування виробництво хліба і хлібобулочних виробів, створення сприятливих податкових умов для ввезення на територію України хлібопекарського технологічного обладнання, що не має конкурентоспроможних аналогів вітчизняного виробництва та відповідного законодавчого забезпечення.

Динаміку використання (освоєння) капітальних інвестицій в галузі виробництва хліба, хлібобулочних та борошняних виробів з 2010 по 2015 р. можна побачити на рис. 3. Із наведених даних видно, що динаміка освоєння капітальних інвестицій має негативну тенденцію. Лише в 2013 р. було зафіксовано збільшення обсягу капітальних інвестицій у галузь до рівня 701 555 тис. грн., що становить близько 0,3% від загального обсягу капітальних інвестицій. У середньому з 2010 по 2015 р. частка капітальних інвестицій у хлібопекарську галузь України становить 0,2% від загального їх обсягу.

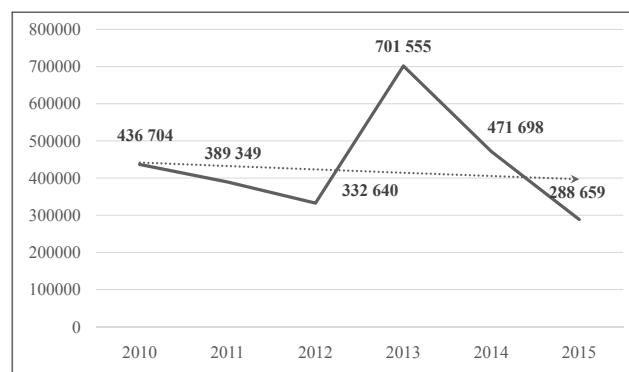


Рис. 3. Динаміка освоєння капітальних інвестицій у галузі виробництва хліба та хлібобулочних виробів України за 2010–2015 рр. (тис. грн.)

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Слід також звернути увагу на динаміку паливно-енергетичних витрат підприємств хлібопекарської галузі України, оскільки Програмою передбачено зменшення витрат енергетичних ресурсів на виробництво хлібобулочних виробів, що має призвести до зниження їх собівартості. Далі розглянемо динаміку паливно-енергетичних витрат підприємств хлібопекарської галузі України за 2010–2013 рр. (рис. 4, 5).

Згідно з даними, представленими на рис. 4, 5, можна констатувати, що зниження витрат умовного палива на 1 т готової продукції становили більше 8%: з 99,1 кг у 2010 р. до 90,6 кг у 2013 р. Це можна пояснити зниженням загальних обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів. Щодо витрат електроенер-

гії на 1 т готової продукції, ми спостерігали їх зростання в 2013 р. на 1,9 кВт/год. Порівняно з 2010 р. Це можна пояснити великим ступенем зносу виробничого обладнання, а також відсутністю комплексної енергоефективної технології виробництва продукції.



Рис. 4. Динаміка фактичних витрат умовного палива на виробництво 1 т хліба та хлібобулочних виробів в Україні за 2010–2013 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [3]



Рис. 5. Динаміка фактичних витрат електроенергії на виробництво 1 т хліба та хлібобулочних виробів в Україні за 2010–2013 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [3]

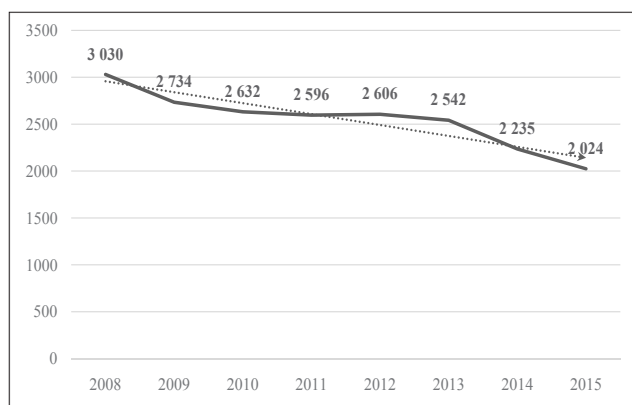


Рис. 6. Динаміка виробництва борошна в Україні з 2008 по 2015 р.

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Незважаючи на поступове зниження рівня споживання хліба в Україні, яке спостерігається в останні роки, борошно було та залишається стратегічно важливим продуктом, виробництво якого приносить стабільний дохід. Більш того, відповідно до Програми, держава повинна забезпечити запровадження підтримки для виробництва продовольчого зерна, спрямованої на здійснення посівів сільськогосподарських культур, а саме: високоякісної продовольчої пшениці III класу в обсягах 5–6 млн. т, жита – 800–900 тис. т і спрямування цього зерна для хлібопечення, а також його переробки та збуту продовольчого борошна. Проте, за інформацією Аграрного фонду України, у 2008–2015 рр. інтервенції борошна в регіони для потреб хлібопекарських підприємств не здійснювались.

Аграрний фонд, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про деякі питання використання зерна державного інтервенційного фонду» від 27.12.2008 № 1128, постачав борошно з державних запасів у регіони для потреб хлібопекарських підприємств лише по тристороннім договорам між Аграрним фондом, обласними державними адміністраціями та хлібопекарськими підприємствами. Динаміку поставок Аграрним фондом борошна в регіони представлено в табл. 1 [5].

Незважаючи на зростаючу тенденцію поставок борошна Аграрним фондом за тристоронніми договорами, у 2015 р. вони були незначними і здійснювались лише на початку року. Це частково можна пояснити тим, що виробництво борошна також має стрімку тенденцію до зниження: із 2008 по 2015 р. виробництво борошна знизилось на 1005,8 тис. т, або на 35%. Загалом українські борошномельні підприємства в підсумку 2015 р. виробили 2024,1 тис. т борошна, що на 10,2% менше, ніж фіксувалося роком раніше. Динаміку виробництва борошна в Україні зображено на рис. 6.

Падіння обсягів виробництва борошна призводить до його дефіциту та здорожчання на ринку, що, своєю чергою, негативно впливає на собівартість хліба та хлібобулочних виробів. Як наслідок, відпускні ціни виробників зростають. На рис. 7 представлено динаміку відпускних цін на житньо-пшеничний і пшенично-житній хліб.

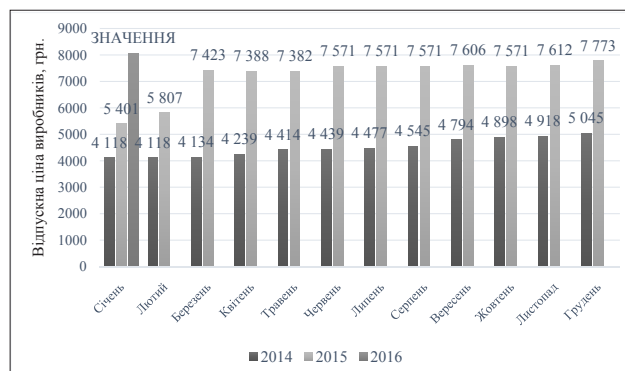


Рис. 7. Динаміка відпускних цін виробників за 1 т житньо-пшеничного і пшенично-житнього хліба в 2014–2016 (по січень включно) рр.

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Таблиця 1

Поставки борошна Аграрним фондом в регіони згідно з тристоронніми договорами, тис. т

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Реалізовано (відвантажено) Аграрним фондом борошна	27,0	10,6	119,0	143,8	36,7	200,8	315,0

Як видно з наведених на рис. 7 даних, ціна продукції у січні 2016 р. на 3,6% більше, ніж у грудні 2015 р., і на 49% більше, ніж у січні 2015 р. Таким чином, споживачі вимушені переходити на більш дешеві сорти хліба, які мають низькі якості та поживну цінність.

Крім того, ситуацію значно погіршує велика частка тіньового складника на ринку зерна. Незважаючи на те що в 2009 р. вступив у дію новий національний стандарт на пшеницю ДСТУ 3768:2009 «Пшениця. Технічні умови», який дав змогу переглянути класи пшениці і повинен був сприяти веденню прозорої торгівлі пшеницею та її зберігання, за даними інформаційного аграрного агентства Agravey, тіньовий ринок зерна в Україні виріс у 5–10 разів у 2015 р. За найскромнішими оцінками, близько третини всього зібраного в 2015 р. зерна було зроблено в «тіні». Однак представники бізнесу та аналітики вважають, що тіньові обороти із зерном становлять не третину і навіть не половину, а 60% від загального обороту зернового ринку. Це свідчить про неефективність зроблених державою зусиль у частці сприяння формуванню прозорого, доступного й організованого ринку зерна та борошна [4].

Таким чином, боротьба з тінізацією одними силовими методами може виявитися малоефективною. Так, компанії, що купують зерно у виробників, повинні бути більш гнучкими в узгодженні умов контрактів і форм оплати. Потрібно також покращити податковий клімат у державі, щоб бізнесу було вигідніше платити податки в Україні, а не в офшорах [4].

Про часткову ефективність Програми свідчить і те, що лише з 2008 по 2010 р. хлібопекарським підприємствам надавалася державна фінансова підтримка шляхом розповсюдження на них механізму здешевлення кредитів на закупівлю сировини.

Компенсація відсоткової ставки за залученими кредитами надавалася підприємствам хлібопекарської галузі на умовах Порядку:

- у 2008 р., затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 27.02.2008 № 126;
- у 2009 р., затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 26.02.2009 № 153;
- у 2010 р., затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 11.08.2010 № 794.

Відповідно до зазначених постанов, за підсумками року хлібопекарським підприємствам фактично здешевлено кредити:

- у 2008 р. – в обсязі 111,3 млн. грн. (0,5% від загального обсягу кредитів, які отримали здешевлення) [6];
- у 2009 р. – в обсязі 66,5 млн. грн. (0,4% від загального обсягу кредитів, які отримали здешевлення) [7];
- у 2010 р. – в обсязі 59,4 млн. грн. (0,7% від загального обсягу кредитів, які отримали здешевлення) [8].

Отже, із 2008 по 2010 р. ми спостерігаємо зниження загального обсягу кредитування підприємств хлібопекарської галузі майже на 47%.

При цьому середні відсоткові ставки, під які підприємства хлібопекарської галузі залучали кредити в банках у національній валюті, становили:

- у 2008 р. – 24% річних;
- у 2009 р. – 27% річних;
- у 2010 р. – 26% річних.

Для зменшення витрат виробників на модернізацію та сприяння впровадженню ощадливих технологій, операції з увезення енергозберігаючого обладнання і матеріалів хлібопекарські підприємства були

звільнені від оподаткування податком на додану вартість та сплати ввізного мита. Проте процедура отримання дозволу на преференційне митне оформлення настільки складна та бюрократизована, що її реалізація практично неможлива.

Висновки. Досліджуючи результати реалізації Програми, слід звернути увагу передусім на структурні зміни у хлібопекарській галузі, а також безпосередньо на ринок хліба та хлібобулочних виробів:

1. Скорочення частки продукції групи «Здоров'я» у загальній структурі попиту на ринок хліба та хлібобулочних виробів.

2. Зниження динаміки освоєння капітальних інвестицій у галузі виробництва хліба та хлібобулочних виробів.

3. Зниження фактичних витрат умовного палива з одночасним підвищенням фактичних витрат електроенергії на виробництво 1 т хліба та хлібобулочних виробів.

4. Зниження виробництва борошна в Україні, що призводить до підвищення виробниками відпускних цін на тону житньо-пшеничного і пшенично-житнього хліба.

На жаль, Програма не передбачала виникнення вищезазначених факторів, що виразилося у частковій її реалізації. Ринок хліба і хлібобулочної продукції за останні роки лише збільшив свій «тіньовий» складник. Однак від таких нелегальних обсягів виробництва страждають хлібозаводи, тому що з боку державних і податкових органів ведеться контроль ціноутворення і сплати податків. Така ситуація на ринку хліба і хлібобулочних виробів не є сприятливою для розвитку і підтримки хлібопекарських підприємств і хлібопекарської галузі в цілому. А це й було головною метою Програми.

На нашу думку, для ефективного розвитку хлібопекарській галузі потрібна дерегуляція. Наприклад, потрібно скасувати Постанову Кабміну «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін» від 25.12.96 № 1548 (зі змінами), що дасть змогу перейти від цінового регулювання до адресної допомоги, налагодити облік всіх підприємств, які займаються виробництвом і реалізацією хліба і хлібобулочних виробів, місцевими органами влади, адже тільки ринок може диктувати умови ціноутворення.

Споживачам необхідно розуміти, що неможливо отримати якісний і сертифікований товар на застарілому обладнанні. В Україні багато років практикується штучно створена і регульована державою система умов виробництва популярних сортів хліба, у тому числі сортів групи «Здоров'я». Цивілізований світ давно зрозумів, що в умовах ринкової економіки неможливо адміністративно стримувати ціни на будь-який товар. Це руйнує підвалини самих підприємств та вкрай негативно відбивається на їхньому розвитку.

На нашу думку, вищезазначені рекомендації потрібно включити до Концепції розвитку хлібопекарської галузі на період до 2020 р., яка зараз розробляється Міністерством аграрної політики та продовольства України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наказ Міністерства аграрної політики України «Про затвердження галузевої програми розвитку хлібопекарської галузі на період до 2015 року» від 20.03.2008 № 164 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_e3/pg_gtcywj.htm.

2. Ринок хліба: які компанії ділили його у 2015 році [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/rinok-hliba-aki-kompanii-dilili-jogo-u-2015-roci>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. В Україні за рік обсяг виробництва борошна і хліба впав на 10% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-za-rik-obsag-virobnictva-borosna-i-hliba-vpav-na-10>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про деякі питання використання зерна державного інтервенційного фонду» від 27.12.2008 № 1128 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1128-2008-%D0%BF>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2008 № 126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/126-2008-%D0%BF>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 26.02.2009 № 153 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/153-2009-%D0%BF>.
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.08.2010 № 794 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/794-2010-%D0%BF>.

УДК 338.2

Золенко А.С.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету
імені Семе́на Кузне́ця*

Бабарицький О.В.

*аспірант
Української інженерно-педагогічної академії*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті запропоновано послідовність управління проектами на промисловому підприємстві, особливістю якої є визначення найбільш пріоритетних завдань. Обґрунтовано та проаналізовано наявні інструменти проектного менеджменту, визначено їх переваги та недоліки. Реалізація запропонованої схеми управління проектами на підприємстві дасть змогу заощадити на ресурсах та підвищити обґрунтованість використовуваних інструментів проектного менеджменту.

Ключові слова: управління проектами, інструменти проектного менеджменту, ініціація проекту, планування проекту, виконання та контроль проекту.

Золенко А.С., Бабарицький О.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье предложена последовательность управления проектами на промышленном предприятии, особенностью которой является определение наиболее приоритетных задач. Обоснованы и проанализированы существующие инструменты проектного менеджмента, обозначены их преимущества и недостатки. Реализация предложенной схемы управления проектами на предприятии позволит сэкономить на ресурсах и повысит обоснованность используемых инструментов проектного менеджмента.

Ключевые слова: управление проектами, инструменты проектного менеджмента, инициация проекта, планирование проекта, выполнение и контроль проекта.

Zolenko A.S., Babarytskyi O.V. FEATURES OF PROJECT MANAGEMENT FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

The sequence of project management at the industrial enterprise is proposed, which feature is a definition of high priority. The existing project management tools are substantiated and analyzed, their advantages and disadvantages are identified. The implementation of the proposed project management scheme at the enterprise would save on resources and increase the validity of used tools of project management.

Keywords: project management, project management tools, project initiation, project planning, fulfillment and project control.

Постановка проблеми. Управління проектами та його розвиток із кожним днем стає все більш актуальним для промислових підприємств. Пояснюється це нестабільністю ринкового середовища та посиленням конкурентної боротьби, що вимагає від сучасних промислових підприємств ефективного та швидкого реагування. Враховуючи недієвість використання традиційних інструментів управління, набуває популярності реалізація проектного менеджменту на вітчизняних підприємствах. Отже, головним інструментом підвищення ефективності функціонування промислових підприємств стає здійснення проектного управління та впровадження відповідних інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності та особливостей управління проектами займаються такі провідні вчені, як: К. Грей і Е. Ларсон [1], М. Драган [2], Л. Ноздріна [3], І. Мазур і В. Шапіро [4], Н. Петренко [5], Р. Тернер

[6], Т. Фесенко [7] та ін. Що стосується науково-практичних аспектів реалізації проектного менеджменту на промислових підприємствах, то вони представлені в роботах вітчизняних та зарубіжних учених: І. Кошелевського і П. Сухотерина [8], І. Федішина [9], Л. Чернової [10] тощо. Незважаючи на достатні здобутки у цій сфері, впровадження технік проектного менеджменту на промислових підприємствах має низку невирішених питань, що потребують подальшого опрацювання.

Мета статті полягає у теоретико-методичному обґрунтуванні процесу управління проектами на промисловому підприємстві. Для досягнення поставленої мети було визначено та вирішено такі завдання: обґрунтувати етапи управління проектами на підприємстві; проаналізувати найбільш дієві інструменти проектного менеджменту для промислових підприємств. Об'єкт дослідження – процес управління проектами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для кожного вітчизняного підприємства важливими та відкритими питаннями залишаються: правильне формулювання завдань та цілей і коректне їх розподілення; планування та розподіл часу; розстановка пріоритетів; обґрунтування потрібних інструментів; чітке делегування справ та їх завершення тощо. Вирішити ці питання допомагає грамотне управління проектами. Розуміючи під проектом комплекс завдань або заходів, які спрямовані на досягнення якої-небудь унікальної мети та обмежені за часом і ресурсами, важливо виявити сутність процесу управління проектами. На рис. 1 подано поетапність управління проектами на підприємстві, де обґрунтовано його пріоритетні завдання.

Процес управління проектом на промисловому підприємстві, як і в соціальній сфері або IT-індустрії, розпочинається з його ініціації. На цьому етапі визначаються концепція проекту, його мета, зацікавлені в ньому особи. Крім того, під час розробки концепції проекту необхідно врахувати: визначення часових рамок; проведення загальної економічної оцінки проекту; обґрунтування загальних вимог і

принципів забезпечення якості; ідентифікацію факторів ризику і невизначеності; аналіз можливостей забезпечення проекту потрібними фахівцями; визначення учасників проекту та його базової документації; проведення маркетингу ринку продуктів і послуг та складання специфікації продуктів і послуг; вироблення стратегії управління змінами тощо. Якщо концепція розглянута і затверджена, відбувається власне ініціювання. Зазначимо, що чим менше проект, тим простіше цей етап проходить.

Найважливіша частина процесу управління – планування. Згідно з американською методологією РМВОК (Project Management Body of Knowledge), планування займає близько 50% усього часу [11], що особливо підкреслює його значимість. Сутність цього етапу полягає в ретельному складанні списку завдань і заходів, які повинні бути виконані в рамках проекту, визначенні взаємозв'язку між завданнями і потрібними ресурсами, обґрунтуванні бюджету проекту, врахуванні ризиків проекту тощо. Тобто, як зазначає Н. Петренко, планування проекту – це механізм, який дає змогу розподіляти обсяги робіт, ресурси, витрати в заданих термінах і між окремими

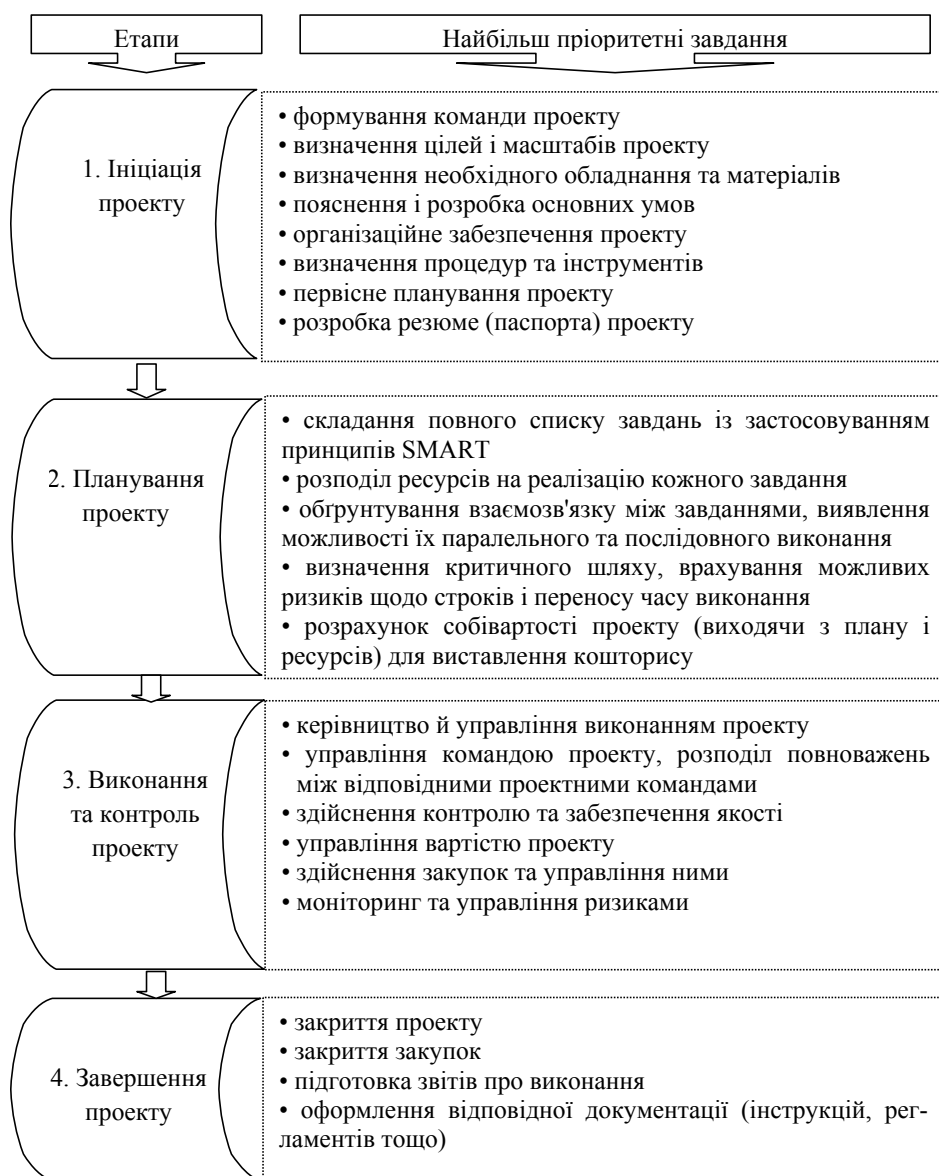


Рис. 1. Етапи управління проектами на підприємстві

виконавцями для вчасного й ефективного здійснення проекту [5, с. 16]. Отже, планування краще почати з поділу проекту на частини, де кожна фаза має бути розділена на більш дрібні завдання. Це дасть змогу виявити обсяг робіт і врахувати всі нюанси.

Для складання графіку робіт найбільш зручним і практичним інструментом є діаграма Ганта. По суті, це календарний план, який ураховує взаємозв'язок між поставленими завданнями, а також показує ресурси, що необхідні для їх виконання. Окрім того, з'являється можливість візуалізації виконуваних

завдань, що не тільки спрощує роботу над проектом, але й дає змогу оперативно і чітко коригувати поточну ситуацію (змінювати завдання, збільшувати тривалість, шукати додаткові ресурси, аутсорсинг і т. д.), визначати критичний шлях проекту.

Для правильної постановки мети та завдань проекту необхідно застосовувати принцип SMART: S (Specific) – цілі проекту слід визначати чітко і конкретно, щоб усі учасники та залучені до процесу люди розуміли, що і навіщо роблять; M (Measureable) – для розуміння ступеня досягнутості поставлених цілей

Таблиця 1

Аналіз інструментів проектного менеджменту [13]

Інструмент	Сутність	Переваги	Недоліки
Адаптивні рамки проекту (APF)	Дає змогу покращувати проект на кожному етапі, ґрунтуючись на отриманому досвіді від попередніх результатів. Необхідно чітко визначення цілей проекту і регулярний контроль роботи проекту	Це дієвий підхід, коли чітко визначена мета, але не зрозумілі засоби її досягнення	Завдяки своїй гнучкості можливі суттєві затримки проекту та збільшення бюджету
AGILE	Базується на важливості вміти швидко адаптуватися до змін, відстежувати останні тенденції розвитку й отримувати з них вигоду. Важливу роль відіграють людські ресурси та стейкхолдери	Вигідний для творчих проектів із гнучкими цілями	Графіки та бюджети важко визначити, активна участь стейкхолдерів
Вигода від реалізації проекту (BF)	Успіх проекту визначається як досягнення бажаної / очікуваної вигоди	Закінчений проект збільшує реальну вартість бізнесу	Прогнози не завжди точні
Управління проектом за методом критичного ланцюга (CCPM)	Основою проекту є визначення критичного шляху / ланцюга робіт, а також резервів ресурсів для цих робіт	Низька ймовірність зриву термінів ключових подій	Не ефективний для проектів із короткими термінами
Метод критичного шляху (CPM)	Характеризується наявністю чітко вираженого шляху проекту, який формують найдовші роботи проекту. Визначаючи / ідентифікуючи найбільш важливі завдання, можна оцінити дати завершення проекту	Опimalьно для проектів з короткими термінами	Будь-які відставання ведуть до збільшення тривалості подальших робіт
Методологія моделювання подій (ECM)	Допомагає виявити і спрогнозувати потенційні ризики. Аналіз проекту за допомогою методу Монте Карло і Діаграми ланцюжка подій	Розробка плану, максимально наближеного до реальності	Неврахування потенційних можливостей
Екстремальне програмування (XP)	Надає можливість коротких циклів розвитку, часті релізи та відкрити взаємодію зі стейкхолдерами	Простота та ефективність	Важлива винахідливість унікальних членів команди
Канбан (KANBAN)	Основна мета полягає у виробництві повільного і безперервного потоку результатів через протяжний у часі робочий / виробничий процес	Можливість виявити простої, де неефективно витрачається час	Неефективність унаслідок зміни споживчого попиту
Бережливе виробництво (LEAN)	Завдання полягає у створенні цінностей високого рівня і забезпеченні високої якості роботи з меншими трудовими ресурсами, засобами і часом	Скорочує втрати, усуваючи вузькі місця, фокусуючись на цінностях споживача	Готовність стейкхолдерів швидко приймати оперативні рішення
Проекти в контрольованому середовищі (PRINCE2)	Гарантує, що кожен проект має бізнес-обґрунтування і сприяє створенню цінності	Чітке визначення потреб, реальної вигоди і точної оцінки витрат	Неможливість адаптуватися до проектних змін
Проекти із вбудованими життєздатними методами (PRISM)	Поєднання проектного планування з екологічного стійкістю заходів	Зміцнення репутації, вигода від зниження енергії та відходів	Екологічна відповідальність повинна стати пріоритетом на всіх рівнях
Процесно-орієнтоване проектне управління (PBPM)	Гарантія того, що кожен проект буде спрямований на продовження слідування місії підприємства	Проект відповідає стратегічному баченню організації	Великі витрати часу на налаштування проектів
Скрам (SCRUM)	Командна робота здійснюється в короткі «ривки / забіги» для максимальної ефективності	Швидкість, продуктивність, концентрація учасників проекту	Залежність від наявності команди
Шість Сигма (SIX SIGMA)	Поліпшення процесів і якості продукції за рахунок зниження дефектів або помилок	Розглядається весь процес виробництва, щоб виявити поліпшення навіть до появи дефектів	Можливість зниження гнучкості після процесу планування
Бережливе виробництво і 6 Сигм (Lean Six Sigma)	Визначивши, як у дійсності виконується виробничий процес, члени команди проекту усувають втрати і зосереджуються на створенні кінцевого результату з максимально високою якістю для клієнта	Активна участь персоналу та керівництва в удосконаленні процесу	Необхідна зацікавленість усіх сторін
Потоковий метод (Waterfall)	Передбачає розбиття проекту на низку послідовних завдань із чітким визначенням цілей і заданих термінів	Ретельний графік (точні терміни) і вивірений бюджет	Складність адаптуватися до будь-яких змін проекту

слід задавати кінцеві та проміжні критерії оцінки (у тому числі фінансові); A (Achievable) – потрібно вимагати, щоб виконавці доклали зусиль, але при цьому озиралися на реальний світ і наявні ресурси; R (Relevant) – усі цілі повинні укладатися в загальну концепцію, співвідноситися зі стратегією розвитку організації; T (Timed / Timebounded) – для цілей потрібно визначати тимчасові рамки, не тільки кінцеві, а й проміжні.

Отже, на етапі планування проекту необхідно: 1) скласти повний список завдань (SMART); 2) розподілити ресурси на кожне завдання, переконатися, що їх вистачає; 3) побудувати взаємозв'язок між завданнями, виявити можливість їх виконання паралельно та послідовно; 4) визначити критичний шлях, урахувати можливі ризики щодо строків і переносу часу виконання; 5) виходячи з плану і ресурсів вирахувати собівартість проекту для виставлення кошторису.

Наступний етап – виконання та контроль проекту. Етап виконання проекту за міжнародними стандартами проектного менеджменту P2M [12] поділяється на три фази: 1) підготовку до виконання, коли створюється організаційна структура для реалізації проекту, розподіляються повноваження між відповідними проектними командами тощо; 2) виконання – здійснення загального моніторингу і контролю з метою оперативного керування; 3) завершення – підготовку до передачі створеного продукту замовнику.

Необхідно акцентувати увагу на тому, що на цьому етапі можуть виникнути труднощі (наприклад, складність у правильному розподіленні черговості виконання завдань), тому для їх уникнення на практиці все частіше використовуються такі інструменти, як матриця Ейзенхауера, викреслювання справ, делегування, тайм-менеджмент.

Особливістю застосування матриці Ейзенхауера є можливість розподілити справи на термінові, важливі, нетермінові й неважливі. Процедура така: першими слід робити термінові важливі справи (наприклад, проекти, в яких підходить термін здачі) і термінові неважливі (перерви, телефонні переговори, деякі зустрічі, наради тощо); далі за ступенем значущості йдуть нетермінові важливі справи (до них можуть належати оцінка результатів, планування нових проектів, налагодження відносин, превентивні заходи тощо), які можуть перетікати в термінові важливі, тому краще їх робити заздалегідь; останніми для виконання є нетермінові неважливі справи (рутинна робота, деякі листи і дзвінки). Слід зазначити, що поширена помилка більшості керівників полягає у тому, що вони занурюються в термінові неважливі справи замість нетермінових важливих. Як наслідок, «злітають» терміни і порушуються домовленості. Тому вкрай важливо правильно визначати важливість справ, для чого можна скласти певні критерії і розподіляти завдання відповідно до них.

Викреслювання справ є ефективним інструментом виключення завдань, що марнують час. Необхідно відмовитися від нетермінових і неважливих справ, що не приносять ніякої користі.

Під час делегування важливо врахувати, що: 1) без делегування керівнику не обійтися; 2) для чіткого розуміння персоналом своїх обов'язків і усвідомлення відповідальності важливим є складання інструкцій і списку завдань; 3) усі завдання мають бути розписані по SMART-методу; 4) потрібно проводити періодичний контроль і вимагати звітність.

Тайм-менеджмент представляє собою оптимальний розподіл часу, під час його використання слід дотримуватись таких правил: планувати справи

заздалегідь у хронологічному порядку; вносити справи в календар; складати список справ, які можна виконати із настанням певних подій.

Зазначимо, що представлені інструменти є дієвими тільки у разі їх правильного та регулярного застосування. Крім того, контроль потрібно здійснювати на кожному етапі, а не тоді, коли проект наближається до завершення.

Останній етап – завершення, під час здійснення якого дуже важливим питанням є збереження вихідних даних (для технічної підтримки, бухгалтерії тощо). Саме тому необхідно прописувати спеціальні інструкції і регламенти, оформлювати необхідну документацію тощо. Це дасть змогу забезпечити швидкий і легкий доступ до даних проекту, навіть якщо люди, які над ним працювали, покинуть підприємство.

Отже, для того щоб проект став успішним і продуктивним, необхідні такі дії: розробка SMART-плану за завданнями, а також плану формування ресурсів (люди, гроші, обладнання тощо); гнучке та швидке коригування планів; контроль ресурсів і вимог до проекту; постановка завдань за допомогою матриці Ейзенхауера; документування та зберігання документації.

Детального дослідження потребують інструменти проектного менеджменту, використання яких є передумовою успішного управління проектами. Аналізуючи досвід застосування проектного підходу на вітчизняних промислових підприємствах, зазначимо, що ця тема розглядається ними часто з великою орієнтацією на техніку і звужується в питаннях фінансів. Дефіцит уваги часто спостерігається в орієнтації на ринок, обліку факторів впливу середовища, в організаційних питаннях. Отже, для виявлення найбільш придатних на практиці інструментів успішного проектного менеджменту на промисловому підприємстві було здійснено їх аналіз (табл. 1).

Усі інструменти проектного менеджменту є дієвими, мають свої плюси і мінуси, застосування певної методології управління проектом дуже сильно залежить від цілей, типу і контексту проекту. Отже, для того щоб обрати конкретний інструмент управління проектами для певного промислового підприємства, необхідно визначити всі умови: наявні обмеження, терміни, доступні засоби, кількість персоналу тощо.

Висновки. Представлена послідовність процесу управління проектами базується на здійсненні планування етапності, термінів, ресурсної бази проекту, контролю над дотриманням цих параметрів, а також над виконанням запланованих термінів і затвердженого бюджету. Виявлено позитивні та негативні сторони інструментів проектного менеджменту, врахування яких сприятиме коректному вибору відповідного інструменту для певного підприємства. Застосування запропонованої схеми на промисловому підприємстві не тільки дасть змогу заощадити на ресурсах та додержати терміни, але й гарантуватиме якість упровадження проекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грей К.Ф. Управление проектами: Практическое руководство / К.Ф. Грей, Э.У. Ларсон. – М.: Дело и сервис, 2003. – 528 с.
2. Драган М. Набор инструментов для управления проектами / М. Драган; пер. с англ. Е.В. Мамонтова. – М.: АйТи; Пресс, 2008. – 729 с.
3. Управление проектами / Л.В. Ноздріна, В.І. Ящук, О.І. Полотай; за ред. Л.В. Ноздріної. – К.: Центр.учбової л-ри, 2010. – 432 с.
4. Управление проектами / И.И. Мазур [и др.]; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро; 5-е изд., перераб. – М.: Омега-Л, 2009. – 960 с.

5. Петренко Н.О. Управління проектами / Н.О. Петренко, Л.О. Кустріч, М.О. Гоменюк. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 244 с.
6. Тернер Р.Дж. Руководство по проектно-ориентированному управлению / Дж.Р. Тернер ; пер. с англ. ; под общ. ред. В.И. Воропаева. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2007. – 332 с.
7. Фесенко Т.Г. Управління проектами: теорія та практика виконання проектних дій / Т.Г. Фесенко. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 181 с.
8. Сухотерин П.А. Управление проектами на промышленном предприятии / П.А. Сухотерин, И.С. Кошелевский // Проблемы современной экономики : материалы II междунар. науч. конф. (Челябинск, октябрь 2012 г.). – Челябинск : Два комсомольца, 2012. – С. 184–186.
9. Фешишин І.Б. Управління проектами в підприємницькій діяльності / І.Б. Фешишин. – Тернопіль : ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. – 161 с.
10. Чернова Л.С. Ефективні моделі бюджетування проектно-керуваних наукомістких підприємств / Л.С. Чернова // Управління проектами. – 2010. – № 3. – С. 37–41.
11. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) / Project Management Institute. – Pennsylvania: Newtown Square, 2000. – 211 p.
12. Р2М. Руководство по управлению инновационными проектами и программами / Под ред. Ф.А. Ярошенко. – К. : Новый друк, 2010. – 160 с.
13. The Beginner's Guide to Project Management Methodologies [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.wrike.com/blog/project-management/>.

УДК 338.45

Іванов М.В.

*аспірант кафедри економіки підприємства і підприємництва
Хмельницького національного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ДЕФОРМАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

Статтю присвячено аналізу специфіки формування операційних витрат на машинобудівних підприємствах Хмельниччини. Проведено дослідження галузевих тенденцій впливу на їх структуру, динаміку змін, співвідношення до фінансових результатів. Виявлено ознаки деформації операційних витрат, що характерні саме для сукупності підприємств досліджуваної галузі.

Ключові слова: операційні витрати, структура, динаміка змін, деформація, фінансовий результат, ефективність.

Иванов М.В. ОСОБЕННОСТИ ДЕФОРМАЦИИ ОПЕРАЦИОННЫХ ЗАТРАТ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена анализу специфики формирования операционных затрат на машиностроительных предприятиях Хмельницкой области. Проведено исследование отраслевых тенденций влияния на их структуру, динамику изменений, соотношение финансовых результатов. Выявлены признаки деформации операционных расходов, характерные именно для совокупности предприятий исследуемой отрасли.

Ключевые слова: операционные расходы, структура, динамика изменений, деформация, финансовый результат, эффективность.

Ivanov M.V. FEATURES DEFORMATION OF THE OPERATING COSTS ON THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF KHMELNYTSKY REGION

The article is devoted to the analysis of specificities formation of the operating costs on the machine-building enterprises of Khmelnytsky Region. A study of the industry trends impact on the structure and dynamics of change, the ratio of financial results. As a result, the signs of strain of operating expenses, which are typical for the studied population of enterprises in the industry.

Keywords: operational costs, structure, change dynamics, deformation, result, efficiency.

Постановка проблеми. Ключовим складником витрат машинобудівних підприємств є операційні витрати, що зумовлено специфікою їх галузевої приналежності. Низка інших витрат, що в сукупності становлять собівартість, мають доцільність лише тоді, коли їх загальна сума менша величини валового прибутку суб'єкта господарювання. Оцінити таку доцільність можливо під час проведення їх аналізу в поточному часі.

Відсутність дослідження ретроспективи формування витрат зазвичай призводить до збиткової діяльності підприємства, оскільки менеджмент допускає перевищення межі допустимих витрат. Із цією метою пропонується здійснити аналіз тенденцій формування операційних витрат машинобудівних підприємств Хмельниччини, виявити особливості їх деформацій, урахувавши структуру, динаміку змін, співвідношення до фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти формування витрат та управління ними знайшли своє відображення

в роботах О.Ю. Бугрім [1], В.В. Лук'янової [2], Т.В. Назарчук [3], Г.О. Партин [4], Л.М. Савчук [5], А.В. Череп [6], Н.В. Шандової [7], О.В. Шеремети [8] та ін.

Поряд із тим дослідження тенденцій формування операційних витрат на підприємствах із високим рівнем капіталізації, зокрема в машинобудуванні, вимагає систематичного аналізу для виявлення нових деформаційних процесів, що зумовлюють нарощення надлишкових витрат.

Мета статті полягає у дослідженні тенденцій формування операційних витрат на машинобудівних підприємствах Хмельниччини, урахувавши деформацію їх структури, динаміку змін, співвідношення до фінансових результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Увагу автора було звернуто на дослідження специфіки формування операційних витрат на ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» та ПАТ «ТЕМП», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» та ТДВ «СЛАВУТСЬКИЙ РМЗ», розташованих на території Хмельниччини, що отримують

нестабільні прибутки, які плануються до оптимізації та системного нарощення.

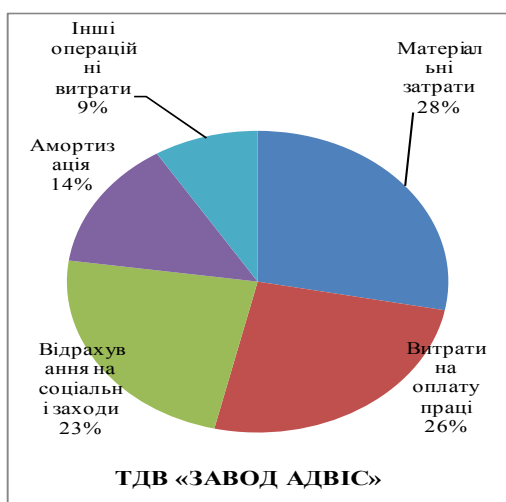
Зазначені підприємства поряд з іншими здійснюють первинний облік витрат виробництва за економічними елементами: матеріальними витратами, витратами на оплату праці, відрахуваннями на соціальні заходи, амортизацією, іншими операційними витратами.

У цілому витрати ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» та ПАТ «ТЕМП», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» та ТДВ «СЛАВУТСЬКИЙ РМЗ» як на початок, так і на кінець досліджуваного періоду мають раціональну структуру, яка відповідає специфіці машинобудівної промисловості, що підтверджує рис. 1 (а-г).

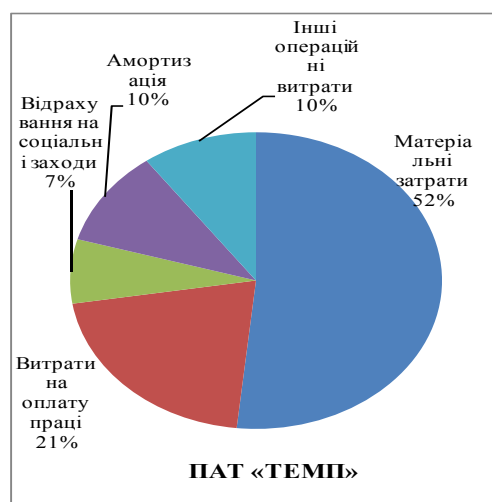
Протягом досліджуваного періоду загальною характеристикою витрат є такі домінантні елементи: матеріальні затрати (до 29%), затрати на оплату праці (до 27%) та соціальні заходи (здебільшого у вигляді сплати єдиного соціального внеску із заробітної плати (до 28%)). ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» та ПАТ «ТЕМП», ПАТ «Красилівський машинобудівний

завод» та ТДВ «СЛАВУТСЬКИЙ РМЗ» у виробництві залучають велику кількість працівників робітничих професій із близьким до мінімального розміром заробітної плати, тому зростання затрат на оплату праці та соціальні заходи пов'язані зі зміною даного показника відповідно до встановлення державою мінімальної заробітної плати на відповідний рік. У структурі операційних витрат ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» та ПАТ «ТЕМП», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» та ТДВ «СЛАВУТСЬКИЙ РМЗ» домінує елемент «Матеріальні затрати» (від 28% до 78% загального обсягу), що відображає зміст їх виду економічної діяльності, а саме стадію переробки у процесі виробництва продукції машинобудування, що вимагає значних обсягів сировини та матеріалів, на відміну від сфери послуги, де домінують витрати на оплату праці та соціальні заходи, пов'язані з її оподаткуванням.

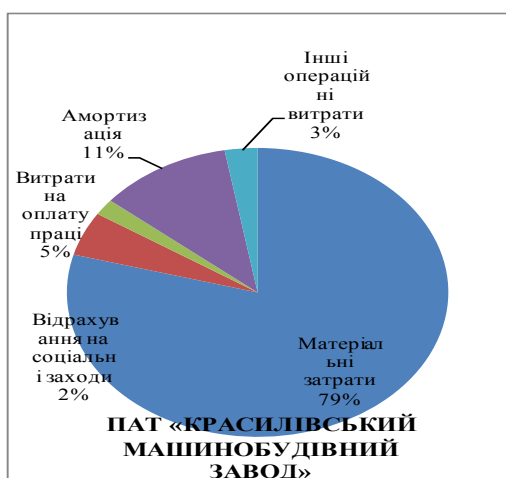
Аналіз динаміки операційних витрат ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» відображає зростання усіх статей витрат, окрім показників 2010–2011 рр. Реорганізаційні процеси, що відбулися у цей період на колишньому



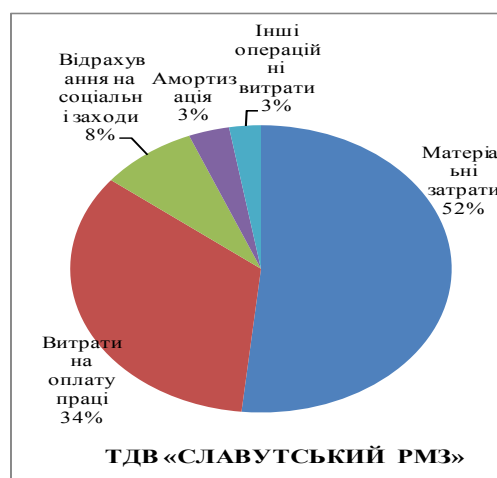
а)



б)



в)



г)

Рис. 1. Аналіз структури операційних витрат машинобудівних підприємств Хмельницької області у 2015 р., %

БАТ «АК «Адвіс», завершилися процедурами поділу на окремі господарські структури, у результаті якого було утворено ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» та налагоджено випуск нових видів продукції машинобудування, які більш конкурентоспроможні, ніж попередні моделі. Зростання витрат на амортизацію після їх зменшення вказує на приріст основних засобів на підприємстві; витрати на оплату праці здебільшого змінювалися під впливом зміни розміру мінімальної заробітної плати відповідно до вимог державного бюджету та показників індексів інфляції (табл. 1).

Співвідношення операційних доходів, витрат та фінансових результатів ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» за 2010–2015 рр. відображає тенденцію нарощення прибутків після реорганізаційних процедур, що відбувалися в 2010–2011 рр., та поступовий вихід на окупність витрат у 2012–2013 рр. Збиток у 2014 р. пов'язаний зі зменшенням обсягу виробництва продукції машинобудування на експорт та зменшенням обсягів доходів підприємства за незмінного рівня витрат, які гарантувались зовнішньоекономічними контрактами (рис. 2).

ПАТ «ТЕМП» протягом 2010–2015 рр. демонструє динамічні стрибкоподібні зміни показників

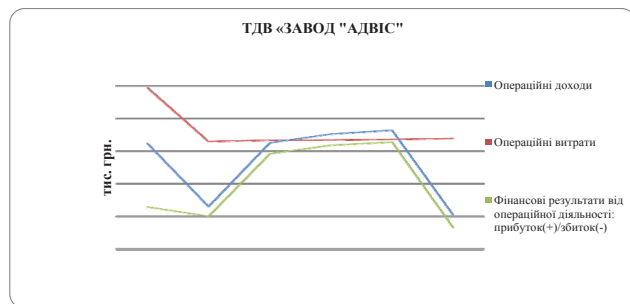


Рис. 2. Співвідношення операційних доходів, витрат та фінансових результатів ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» за 2010–2015 рр., тис. грн.

статей операційних витрат. Така тенденція коливань пов'язана зі специфікою діяльності цього підприємства, яке працювало з простоями та здебільшого здійснювало випуск продукції під замовлення, що підтверджують показники витрат у табл. 2.

На рис. 3 представлено динаміку змінності фінансового результату ПАТ «ТЕМП» за здебільшого незмінного обсягу витрат та стрибкоподібних доходів протягом 2010–2015 рр., що не завжди покривали збитки. Крім того, дане підприємство має значний комплекс будівель, що потребує значних витрат на утримання. Це майно не приймає участі у виробництві та не дає доходу від здачі в оренду тощо, а лише відволікає кошти з виробництва та фондів модернізації матеріальної бази ПАТ «ТЕМП» (постійні витрати є більшими, ніж змінні витрати виробництва).

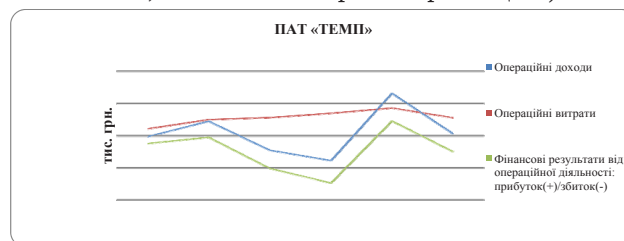


Рис. 3. Співвідношення операційних доходів, витрат та фінансових результатів ПАТ «ТЕМП» за 2010–2015 рр., тис. грн.

Динаміка змін операційних витрат ПАТ «КРАСИЛІВСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД» за 2010–2015 рр. відображає тенденцію щодо зменшення всіх статей витрат у 2010–2011 рр. та протягом 2012–2013 рр., їх нарощення у 2014 р. (табл. 3). Значні витрати за статтею «Матеріальні затрати» в 2014 р. були пов'язані з придбанням авансом запасів комплектуючих для опалювальних котлів із метою забезпечення їх виробництва у 2015 р. за більш кон-

Таблиця 1

Динаміка змін операційних витрат ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» за 2010–2015 рр., тис. грн.

Стаття	Рік						Відхилення до попереднього року (+, -)				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Матеріальні затрати	20787	1484	2018	2010	2107	2178	-19303	534	-8	97	71
Витрати на оплату праці	10871	1519	1610	1700	1964	1992	-9352	91	90	264	28
Відрахування на соціальні заходи	4793	1431	1523	1611	1705	1831	-3362	92	88	94	126
Амортизація	1114	989	996	965	1003	1078	-125	7	-31	38	75
Інші операційні витрати	1450	548	602	568	496	691	-902	54	-34	-72	195
Разом	39015	5971	6749	6854	7275	7770	-33044	778	105	421	495

Таблиця 2

Динаміка змін операційних витрат ПАТ «ТЕМП» за 2010–2015 рр., тис. грн.

Стаття	Рік						Відхилення до попереднього року (+, -)				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Матеріальні затрати	5296	10181	16507	19312	25989	14371	4885	6326	2805	6677	-11618
Витрати на оплату праці	2678	4809	5081	7252	6672	5801	2131	272	2171	-580	-871
Відрахування на соціальні заходи	1080	1893	2121	2947	2430	1944	813	228	826	-517	-486
Амортизація	519	926	1093	2387	2481	2916	407	167	1294	94	435
Інші операційні витрати	1146	7179	3335	2885	5382	2787	6033	-3844	-450	2497	-2595
Разом	10719	24988	28137	34783	42954	27819	14269	3149	6646	8171	-15135

курентоспроможними цінами. Досягнення конкурентоспроможних цін ПАТ «КРАСИЛІВСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД» намагалося досягти шляхом боротьби з подорожчанням комплектуючих, вартість яких залежить від курсу валюти, оскільки ці запаси мають закордонне походження та самостійно імпортується підприємством для потреб виробництва.

Залежність фінансових результатів діяльності від динаміки витрат та доходів ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», поряд із тим отримання збитку на звітну дату балансу в 2010–2015 рр. вказують не на критичний стан справ у господарській діяльності, а на завбачливу політику керівництва підприємства щодо оптимізації вартості запасів підприємства на кінець року, про що зазначалося вище (рис. 4).

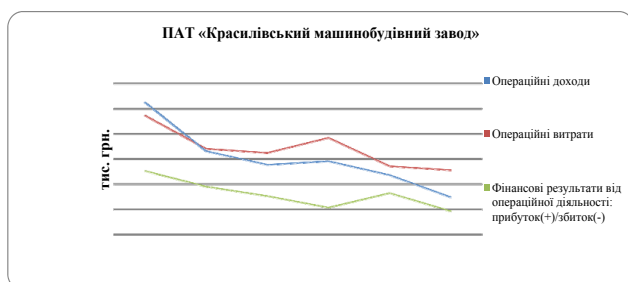


Рис. 4. Співвідношення операційних доходів, витрат та фінансових результатів ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» за 2010–2015 рр., тис. грн.

Динаміка операційних витрат ТДВ «СЛАВУТСЬКИЙ РМЗ» протягом 2010–2015 рр. (табл. 4) характеризується відносною сталістю та сталими приростами. Починаючи з 2011 р. в обсязі виробленої продукції домінує такий вид продукції, як метало-конструкції, що виготовляються екстенсивним спосо-

бом та є трудозатратними порівняно з аналогами конкурентів (ТОВ «Тервікнопласт», ТОВ «ВЕКА» та ін.).

Постійне перевищення витрат на доходами у ТДВ «СЛАВУТСЬКИЙ РМЗ» указує на потребу в модернізації виробництва чи його переорієнтації на інший сегмент господарської діяльності, оскільки тенденція падіння виробництва є стійкою та незмінною протягом останніх п'яти років (рис. 5).

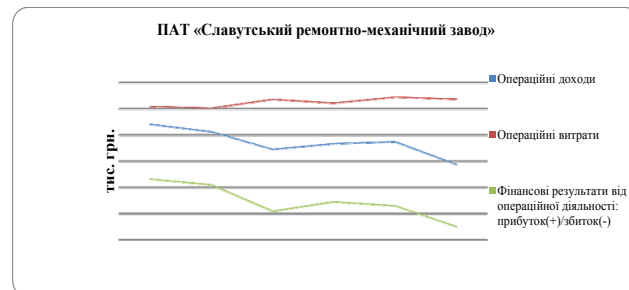


Рис. 5. Співвідношення операційних доходів, витрат та фінансових результатів ТДВ «СЛАВУТСЬКИЙ РМЗ» за 2010–2015 рр., тис. грн.

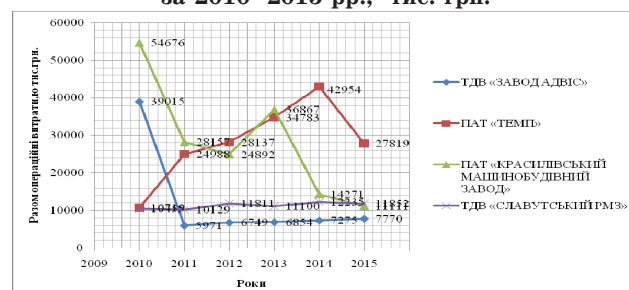


Рис. 6. Динаміка узагальнених операційних витрат машинобудівних підприємств Хмельницької області за 2010–2015 рр.,%

Таблиця 3

Динаміка змін операційних витрат ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» за 2010–2015 рр., тис. грн.

Стаття	Рік						Відхилення до попереднього року (+, -)				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Матеріальні затрати	33853	13521	15234	23947	3558	8802	-20332	1713	8713	-20389	5244
Витрати на оплату праці	8163	3727	2510	3323	742	548	-4436	-1217	813	-2581	-194
Відрахування на соціальні заходи	3078	1376	968	1250	251	202	-1702	-408	282	-999	-49
Амортизація	3887	5229	1891	6024	3008	1251	1342	-3338	4133	-3016	-1757
Інші операційні витрати	5695	4304	4289	2323	6712	308	-1391	-15	-1966	4389	-6404
Разом	54676	28157	24892	36867	14271	11111	-26519	-3265	11975	-22596	-3160

Таблиця 4

Динаміка змін операційних витрат ТДВ «СЛАВУТСЬКИЙ РМЗ» за 2008–2013 рр., тис. грн.

Стаття	Рік						Відхилення до попереднього року (+, -)				
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
Матеріальні затрати	5456	5080	5762	6214	6310	6120	-376	682	452	96	-190
Витрати на оплату праці	2935	2798	3458	2851	4001	4020	-137	660	-607	1150	19
Відрахування на соціальні заходи	1213	1178	1431	1210	997	980	-35	253	-221	-213	-17
Амортизація	241	548	399	281	316	412	307	-149	-118	35	96
Інші операційні витрати	610	525	761	544	611	320	-85	236	-217	67	-291
Разом	10455	10129	11811	11100	12235	11852	-326	1682	-711	1135	-383

Таблиця 4

**Динаміка структури витрат машинобудівних підприємств Хмельницької області
за 2010–2015 рр., тис. грн.**

Рік	Назва підприємства / структура собівартості							
	ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»		ТДВ «Славутський РМЗ»		ТДВ «Завод «АДВІС»		ПАТ «ТЕМП»	
	Прямі витрати, %	Непрямі витрати, %	Прямі витрати, %	Непрямі витрати, %	Прямі витрати, %	Непрямі витрати, %	Прямі витрати, %	Непрямі витрати, %
2010	67,87	32,12	42,65	57,35	25,22	74,78	42,71	57,29
2011	63,31	36,69	56,30	43,69	58,84	41,16	43,88	56,12
2012	69,56	30,44	58,30	41,70	41,68	58,32	41,15	58,85
2013	64,25	35,75	50,42	49,58	48,85	51,15	43,81	56,19
2014	61,10	38,90	37,20	62,80	23,27	76,73	47,76	52,24
2015	63,36	36,64	54,94	45,06	59,98	43,02	36,49	63,51

На рис. 6 узагальнено динаміку операційних витрат машинобудівних підприємств Хмельницької області за 2010–2015 рр., яка вказує як на загальні риси, так і на специфіку введення менеджменту витрат, що за ефективного управління дає прибутки підприємству та конкуретоспроможну ціну на випущену продукцію, а в іншому випадку – збитки та дороговартісну продукцію, яку неможливо потім реалізувати на ринку.

Важливою рисою витрат у виробничій сфері машинобудівних підприємств є характер їхнього зв'язку з певним об'єктом: продукцією, підрозділом, проектом тощо. Залежно від характеру цього зв'язку витрати поділяються на прямі і непрямі.

Аналіз витрат машинобудівних підприємств Хмельницької області довів (табл. 4), що в їх структурі мають місце суттєві деформації за рахунок збільшення питомої ваги непрямих витрат, що зумовлено значним ускладненням технології виробництва, високою питомою вагою застарілого і повністю зношеного обладнання та неповним використанням наявних виробничих потужностей. Усе це призвело до суттєвої зміни структури витрат і ускладнення процесу управління ними.

Отже, у цілому витрати ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» та ПАТ «ТЕМП», ПАТ «КРАСИЛІВСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД» та ТДВ «СЛАВУТСЬКИЙ РМЗ» мають раціональну структуру, яка відповідає специфіці машинобудівної промисловості. У ТДВ «ЗАВОД «АДВІС» та ПАТ «ТЕМП» існує пряма залежність збільшення прибутку за рахунок тенденції нарощення собівартості та адміністративних витрат протягом досліджуваного періоду, ПАТ «КРАСИЛІВСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД» та ТДВ «СЛАВУТСЬКИЙ РМЗ» таких тенденцій не мають, проте незначні витрати на збут указують на відсутність значного товарообороту та падіння продаж продукції заводів за останні роки.

Висновки. Таким чином, можемо підсумувати, що фактори визначення внутрішніх і зовнішніх чинників формування витрат діяльності підприємства відіграють досить важливу роль у його діяльності, ключовими ознаками деформації витрат машинобудівних підприємств Хмельницької області є значне ускладнення технології виробництва, висока питома вага застарілого і повністю зношеного обладнання та неповне використання наявних виробничих потужностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бугрім О.Ю. Витрати промислових підприємств на впровадження системи управління якістю продукції / О.Ю. Бугрім // Держава та регіони. Серія «Економіка і підприємництво». – 2011. – № 2. – С. 129–134.
- Лук'янова В.В. Бюджетування витрат операційної діяльності : [монографія] / В.В. Лук'янова, О.В. Яковенко. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 225 с.
- Назарчук Т.В. Структура ефективної системи управління витратами промислових підприємств / Т.В. Назарчук // Регіональна економіка. – 2006. – № 3. – С. 50–57.
- Партич Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : [монографія] / Г.О. Партич. – К. : УБС НБУ, 2008. – 219 с.
- Савчук Л.М. Застосування сучасних методів управління витратами у металургійному виробництві: теоретичний аспект / Л.М. Савчук, О.А. Топоркова, М.Е. Кожушкін // Економіка: проблеми теорії та практики : у 3-х т. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2007. – Вип. 226. – Т. 1. – С. 242–247.
- Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання : [монографія] / А.В. Череп. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 364 с.
- Шандова Н.В. Методичні аспекти організації управління витратами / Н.В. Шандова // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 53–57.
- Шеремета О.В. Планування управлінських витрат / О.В. Шеремета // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – Т. 1. – № 3. – С. 141–144.

УДК 330.34:658

Квач Я.П.*доктор економічних наук, професор, директор
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету***Варічева Р.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету***Сороківська О.А.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО РОЛІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті досліджено діалектику розвитку понять «підприємництво» та «малий бізнес», систематизовано й уточнено критерії поділу підприємницьких структур, визначено особливості класифікації малих підприємств в Україні та в європейських країнах, здійснено SWOT-аналіз сфери діяльності малого підприємництва в регіоні та сформовано перелік сприятливих і несприятливих факторів підвищення економічної безпеки малого підприємництва.

Ключові слова: малий бізнес, економічна безпека, мале підприємництво, економічне зростання, споживчий ринок, регіональний розвиток, економічна природа, юридичні та фізичні особи, кількісні й якісні критерії.

Квач Я.П., Варічева Р.В., Сорокивская Е.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО РОЛИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье исследована диалектика развития понятий «предпринимательство» и «малый бизнес», систематизированы и уточнены критерии классификации предпринимательских структур, определены особенности систематизации малых предприятий в Украине и в европейских странах, осуществлен SWOT-анализ сферы деятельности малого предпринимательства в регионе и сформирован перечень благоприятных и неблагоприятных факторов повышения экономической безопасности малого предпринимательства.

Ключевые слова: малый бизнес, экономическая безопасность, малое предпринимательство, экономический рост, потребительский рынок, региональное развитие, экономическая природа, юридические и физические лица, количественные и качественные критерии.

Kvach Y.P., Varicheva R.V., Sorokivska O.A. RESEARCH OF ECONOMIC ESSENCE OF SMALL BUSINESS AND ITS ROLE IN PROMOTING NATIONAL ECONOMIC SECURITY

The article studies the dialectic of the concepts of "business" and "small business", systematizes and clarifies the criteria for classification of business structures, defines features of systematization of small enterprises in Ukraine and in Europe, carries out the SWOT of small enterprises in the region, and forms a list of favorable and adverse factors of increasing the economic security of small business.

Keywords: small business, economic security, economic growth, consumer market, regional development, economic nature, legal entities and individuals, quantitative and qualitative criteria.

Постановка проблеми. Важливою складовою частиною ринкового економічного середовища України є підприємництво, що знайшло відображення передусім у малому бізнесі. Саме діяльність суб'єктів малого бізнесу значною мірою сприяє створенню конкурентного середовища на споживчому ринку України, впливає на темпи економічного зростання, структуру й обсяг валового внутрішнього продукту. Сьогодні українське суспільство все більше усвідомлює, що підприємництво є одним з основних чинників формування і розвитку вільної економіки з ринковим механізмом господарювання, який впливає на економіку регіону на умовах використання законів ринку. Це зумовлює необхідність дослідження фундаментальних теоретичних і методологічних основ формування цивілізованого малого підприємництва з урахуванням його впливу на рівень національної економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії економічної безпеки та розвитку малих підприємств, питань оцінювання та різних аспектів управління економічною безпекою підпри-

ємства присвячено наукові праці вітчизняних учених: Б.М. Андрушківа, З.С. Варналія, М.П. Войнаренка, Л.С. Головкової, І.С. Грозного, О.Є. Кузьміна, Л.Я. Малюти, В.П. Мартинюка, В.М. Нижника, М.Г. Пивоварова, В.В. Стадник, А.В. Череп та ін. Дослідженню цієї категорії приділяється увага у роботах зарубіжних учених: А. Арбатова, П. Гомперса, Д. Дікмана, П. Друкера, Р. Кантільйона, Р. Каплана, М. Кастелса, Е. Тоффлера, Ф. Фукуями та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існування різних підходів до визначення категорії економічної безпеки малого підприємства, її функціональних складників та способів оцінювання, узагальненого оформлення цих знань у вигляді теорії, яка б давала уявлення про особливості управління економічною безпекою та розвиток можливостей малого підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища, не сформовано.

Мета статті полягає у дослідженні діалектики розвитку понять «підприємництво» та «малий бізнес», систематизації й уточненні критеріїв поділу підприємницьких структур та визначенні переліку

сприятливих і несприятливих факторів підвищення економічної безпеки малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний досвід розвитку малого підприємництва сформував світову економічну думку та дав змогу провести узагальнення ключових теоретичних понять у сфері підприємницької діяльності. Визначення цих понять, що виражають економічну сутність і зміст реального підприємництва як складного і багатоаспектного економічного явища, було поступовим і поглиблювалося у процесі розвитку потреб практики. Поняття «бізнес» та «підприємництво» мають багато спільного.

У роботі З.С. Варналія [1, с. 26] зазначено, що підприємництвом може бути будь-яка діяльність, що не суперечить чинному законодавству, та спрямована на реалізацію власного економічного інтересу, водночас не обов'язково ринкова та інноваційна діяльність будується на засадах повної економічної відповідальності. У дослідженні С.П. Азізова та П.К. Камінського [2, с. 157] малий бізнес визначається як сукупність малих і середніх підприємств, які прямо не входять у жодне монопольне об'єднання і виконують важливу функціональну роль в економіці. В Україні законодавчо визначено, що як вихідне термінологічне поняття слід використовувати термін «мале підприємництво». Зокрема, у Господарському кодексі України (ст. 42) підприємництво визначено як «...самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [3].

Дослідження особливостей розвитку малого підприємництва в Україні вимагає звернень до його природи й акцентуації на економічній сутності цього поняття. Економічна природа малого бізнесу визначається двома обставинами: по-перше, тим, що малий бізнес формується як сукупність взаємопов'язаних господарюючих суб'єктів на національному, регіональному та місцевому рівнях; по-друге, він є специфічним типом підприємницької діяльності.

Незважаючи на порівняно тривалий період дослідження проблеми становлення і розвитку малого бізнесу в Україні, нині не сформовано єдиної точки зору на визначення сутності поняття підприємництва та його структури. Створення додаткової вартості з погляду ринкового господарства не суперечить меті розвитку людської особистості, оскільки реалізація особи підприємця можлива через створення і реалізацію нового процесу, що приносить додаткову вартість [4, с. 13].

З урахуванням наявних у науковій думці поглядів на трактування сутності поняття підприємництва та законодавчо закріплених тлумачень зазначимо, що, на нашу думку, найбільш коректним є таке визначення підприємництва: це різновид креативної господарської діяльності будь-якої особи, спрямований, як правило, на одержання прибутку або підприємницького доходу [11].

Визначення критеріїв малого підприємництва є невід'ємним елементом дослідження теоретичних основ його формування та функціонування в регіонах України, що зумовлене необхідністю систематичних спостережень за його розвитком та прийняттям адекватних рішень щодо державної політики підтримки сфери малого бізнесу. Від того, наскільки правильно вирішена проблема наукового обґрунтування критеріїв малого підприємництва,

багато в чому залежать ефективність правового регулювання діяльності малих підприємств, податкова політика, державна підтримка тощо. Під час розробки таких критеріїв необхідно дотримуватися низки принципів розвитку сучасного малого підприємництва: об'єктивності; простоти в розумінні і використанні; диференціації величини критеріїв залежно від специфіки і галузевої приналежності підприємства; кількості критеріїв не повинна перевищувати трьох; стабільності критеріїв.

Обґрунтування основних параметрів малого підприємництва, які залежать від практики структурних особливостей виробництва в окремому регіоні та цілей державної політики, а також щодо формування ефективного підприємництва здійснюється на основі створення економічного, соціального, правового поля його функціонування. У літературі та світовій практиці виділяють різні підходи і критерії щодо класифікації та визначення малих підприємств по групах критеріїв [6, с. 220].

Першу групу характерних рис малого підприємства формують такі критерії: обмеженість масштабів використовуваних засобів виробництва, технологічних процесів та номенклатури виробів, спрощена система збуту.

Друга група критеріїв малого підприємства включає: єдність права власності і безпосереднього управління підприємством; компактність управлінської команди і багатофункціональність менеджерів; відсутність громіздких управлінських структур; простоту інформаційних зв'язків та неформальний характер планування і контролю.

У складі третьої групи ознак виділяються: особливий характер відносин між господарем і працівником; гнучкість та сприйнятливості до нововведень; невеликий обсяг використання фінансових ресурсів та висока оборотність капіталу; низька капіталізація; істотний вплив сімейних і родинних зв'язків на кадрову політику та ухвалення стратегічних рішень тощо.

Четверта група включає такі характеристики: локальність ресурсних і збутових ринків; неформальність взаємостосунків із вузьким колом поставальників і споживачів; надчутливість до коливань економічної кон'юнктури та політичної ситуації, великий ступінь залежності від системи підтримки малого підприємництва; обмеженість джерел фінансування і хронічна нестача капіталу.

Критерії відрізняються залежно від регіональних, галузевих особливостей малого підприємництва та інших факторів. Один із найзагальніших підходів визначає необхідність виділення кількісних та якісних критеріїв віднесення суб'єктів підприємництва до малих форм господарювання. Як правило, до кількісних критеріїв належать: кількість працюючих, обсяг річного обороту, частка власного капіталу. Склад якісних критеріїв формують: галузева приналежність, частка підприємства на локальному ринку, участь власників в управлінні підприємством [7, с. 148].

Перевагами якісного підходу є здійснення ґрунтовного теоретичного обґрунтування й урахування властивих малим підприємствам якісних критеріїв. Проте і такий підхід спирається переважно на суб'єктивні думки і досвід. У зв'язку з тим що підходи до визначення основних параметрів малого підприємництва залежать від практики, структурних особливостей виробництва в регіоні, а також цілей державної політики, що складалася в країні, ці параметри різні щодо малих підприємств у різних країнах.

Однак найчастіше як основний критерій визначення малого підприємництва використовується кількість зайнятих працівників на підприємстві, оскільки інші критерії – величина активів, обсяг товарообігу, обсяг реалізації – є вираженими у вартісному вимірі, тому вважаються менш об'єктивними та достовірними. Їх недоліки виявляються у тому, що у зв'язку з інфляцією їх необхідно постійно коригувати. Характерні особливості віднесення підприємств промисловості до малих у провідних країнах за кількістю зайнятих показано в табл. 1.

Таблиця 1
Класифікація підприємств у промисловості за кількістю зайнятих в окремих країнах

Країна	Інший статус*	Малі	Середні
Великобританія	–	до 100	100–199
Німеччина	менше 10	до 100	100–199
Росія: – з 1990 по 20 червня 1995 р. – з 20 червня 1995 р.	–	до 200 до 100	–
США	–	до 100	100–499
Франція	менше 20	20–99	100–499
Японія	менше 30	30–99	100–299

* Дрібні підприємства, що мають відмінності в законодавстві щодо регулювання їх функціонування

Джерело: складено за даними [8, с. 116]

Наприклад, у Німеччині не прийнято відокремлювати малий бізнес від середнього, він трактується як певна єдність, що визначається терміном *Mittelstand* (середній прошарок). Щодо інших країн, то, наприклад, у Болгарії до малих належать підприємства з кількістю працюючих до 50 осіб, а до середніх – до 200 осіб. Також ураховуються такі критерії, як спрощена схема організації виробництва, високий ступінь оперативної самостійності, строк окупності витрат менше 24 місяців, термін введення в дію засобів праці та освоєння нової проектної потужності підприємства – не більше ніж 18 місяців, управлінський апарат у межах чотирьох-шести осіб.

Законодавство США чітко не визначає кількісний критерій віднесення підприємств до категорії малих. Офіційною статистикою, у тому числі для надання державної допомоги, використовується показник кількості зайнятих до 500 осіб [9, с. 46]. Окрім того, ці підприємства повинні задовольняти такі вимоги: єдність права власності і безпосереднє управління підприємством (невеликий розмір підприємства, що дає змогу персоніфікувати характер відносин між власником і працівником); безпосередня участь керівника у виробничому процесі; особливий

характер фінансування.

Вперше проблему критеріїв малих підприємств висунуто Болтонським комітетом та запропоновано економічний і статистичний підходи до визначення малої фірми [10] за умов, що фірма володіє відносно невеликою часткою ринку у сфері її діяльності; керівництво фірмою здійснюється її власником (або співзасновниками) особисто, а не формалізованою управлінською структурою; фірма є незалежною.

У системі міжнародного аналізу розвитку малого бізнесу як основа використовується статистичний метод. Проте він має декілька суттєвих недоліків, серед яких найбільш значимі велика кількість критеріїв та використання грошових показників, які потребують коригування у зв'язку з інфляційними процесами. В Україні законодавчо встановленими критеріями віднесення підприємств до сфери малого підприємства є кількісні аспекти їх функціонування. Вихідним нормативно-правовим актом, що закріплює законодавчі засади малого бізнесу, є Господарський кодекс України, який є чинним із 01.01.2004, де визначено, що ранжування підприємств на малі, середні або великі здійснюється залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції [3].

Нині існує необхідність розроблення інтегрального критерію оцінювання рівня економічної безпеки, який урахуватиме рівною мірою кількісні й якісні характеристики малого бізнесу. Таке інтегральне оцінювання особливо актуальне в умовах відсутності надійного правового забезпечення, суперечливого економічного законодавства, невиконання ухвалених рішень. У соціально-економічному аспекті використання критеріїв визначення особливостей підприємств малого бізнесу повинне бути системним, ураховувати не тільки економічні показники діяльності підприємств на даному етапі, але й організаційні аспекти їх діяльності, особливості виходу на ринок, зв'язок зі споживачами, а також соціальне значення підприємств малого бізнесу.

Отже, підсумовуючи викладене вище, варто відзначити, що мале підприємництво можна розглядати з кількісної й якісної сторони. Із кількісних позицій мале підприємництво являє собою сукупність малих підприємств, власних підсубсид господарств та індивідуальних підприємців. Щодо якісного аспекту, то мале підприємництво є особливим сектором економіки, що характеризується специфічними виробничими відносинами. При цьому під малим підприємництвом (на противагу великому) розуміють таку форму підприємництва, яка відрізняється поєднанням в одній особі власника і керівника. Звідси винятково сильна мотивація до успішного, енергійного господарювання та сильний економічний інтерес (табл. 2).

Таблиця 2

SWOT-аналіз сфери діяльності малого підприємництва (МП) у регіоні

Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Загрози існуванню
Невеликий стартовий капітал	Обмежений ринок за обсягом випуску і реалізації продукції	Зростання до рівня «великого» бізнесу	Швидкість повного розорення
Висока ефективність	Обмежені перспективи господарського зростання	Збалансований розвиток	Швидке досягнення «найвищої точки» зростання
Гнучкість системи управління	Висока залежність від зміни кон'юнктури	Міцна ніша на «своєму» ринку	Легкість проникнення конкурента в цю нішу
Самостійність в ухваленні рішень	Відсутність впливової підтримки з боку держави	Творча самореалізація підприємця	Уразливість перед силовим тиском різних структур влади

Джерело: складено автором за [5; 12, с. 191]

Узагальнюючи інформацію, що стосується сутності підприємництва, варто виділити низку специфічних рис, властивих власне малому бізнесу.

1. Самостійність і незалежність господарюючих суб'єктів. Підприємець вільний в ухваленні рішення з того або іншого питання в межах правових норм.

2. Економічна зацікавленість. Головна мета підприємництва – отримання максимально можливого прибутку. Разом із тим, задовольняючи свої суто особисті інтереси отримання високого доходу, підприємець сприяє і досягненню суспільного ефекту.

3. Господарський ризик і відповідальність. Забудь-яких найбільш вивірених розрахунків невизначеність і ризик мають місце в підприємницькій діяльності.

Належний рівень безпеки малого підприємництва відповідає важливій меті економічних реформ у державі – створення ефективної конкурентоспроможної економіки. Актуальність і важливість проблеми зміцнення економічної безпеки малого підприємства посилюється усвідомленням її вагомому місця в алгоритмі забезпечення безпеки національної економіки, який в узагальненому вигляді передбачає таку послідовність: створення сприятливого та безпечного підприємницького середовища, забезпечення високого рівня «життєздатності» малого підприємства, формування національної економічної безпеки.

Забезпечення рівня економічної безпеки малого підприємництва країни оцінюється використанням системи показників – критеріїв, які відображають кількісний вимір рівня економічної безпеки малого підприємства, на практиці дає змогу завчасно сигналізувати про небезпеку її зниження, виникнення загроз розвитку малого підприємства, а також своєчасно вживати заходи, спрямовані на їх попередження.

Водночас для моніторингу системи економічної безпеки малого підприємства більш прикладне значення мають граничні (порогові) значення показників її рівня – величини (індикатори), досягнення яких перешкоджає нормальному розвитку різних елементів об'єкта дослідження, призводить до формування негативних та руйнівних тенденцій у сфері його економічної безпеки. Наближення значення показників економічної безпеки малого підприємства до їх гранично допустимої величини свідчить про наростання загрози нестабільності стану та розвитку малого підприємства, тобто про реальний підриз його економічної безпеки.

Певним індикатором рівня розвитку малого бізнесу в країні є загальний стан розвитку підприємницької сфери. Відповідно, зміцнення економічної безпеки малих підприємств значною мірою залежить від ефективності заходів, спрямованих на формування сприятливого економіко-правового середовища підприємництва.

Висновки. Результати проведеного дослідження дають змогу поглибити визначення економічної безпеки малого підприємства та розглядати його як такий рівень розвитку малого підприємства в державі (регіоні), за якого забезпечується рівність усіх суб'єктів господарської діяльності, досягається сталий розвиток їх життєво важливих господарських процесів та формується система гарантій захищеності ключових економічних інтересів. Зазначені вище особливості малого підприємства свідчать про те, що його розвиток – це важливий фактор підвищення національної економічної безпеки, створення соціально орієнтованого ринкового механізму та подолання конфліктних ситуацій та кризового спаду виробництва.

Перспективами подальших досліджень є науковий пошук у сфері розвитку методологічного апарату якісного та кількісного оцінювання системи економічної безпеки підприємств малого бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Мале підприємство: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К. : Знання, КОО, 2001. – 277 с.
2. Азізов С.П. Організація аграрного виробництва і бізнесу : [навч. посіб.] / С.П. Азізов, П.К. Камінський. – К. : Фенікс, 2006. – 790 с.
3. 3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
4. Кузьмін О.Є. Малі форми підприємства : [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, А.Т. Загородній, Л.С. Гром'як. – Львів : Центр Європи, 2006. – 220 с.
5. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємства в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
6. Шулул А.А. Соціальний аудит / А.А. Шулул, Ю.Н. Попов. – М. : АТиСО, 2008. – 620 с.
7. Дмитренко Н. Критерії визначення та місце малих підприємств в структурі ринкової економіки / Н. Дмитренко // Вісник Донецького університету. Серія «Економіка і право». – 2007. – Вип. 1. – С. 145–150.
8. Paul A. Gompers. A Note on the Venture Capital Industry. HBS 9 – 2014.
9. Говорушко Т.А. Малий бізнес : [навч. посіб.] / Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 194 с.
10. Маляренко П.О. Сутність та конкурентоспроможність підприємства в умовах інтернаціоналізації світової економіки / П.О. Маляренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/Prvs/2009_3/1446.pdf.
11. Коротич О.Б. Підприємство як соціально-економічне явище / О.Б. Коротич // Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Trpdu/2010_4/doc/3/02.pdf.
12. Череп А.В. SWOT-аналіз діяльності малого підприємства в період економічної кризи / А.В. Череп, І.Ю. Нагаєць // Економічний простір. – 2009. – № 25. – С. 188–195.

УДК : 338.45:330.322(477)

Крилов Д.В.*кандидат економічних наук,
докторант кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету*

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті оцінено діяльність промислових підприємств України за 2010–2015 рр. Проведено аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій у промисловість. Охарактеризовано динаміку спрямування інвестиційних ресурсів за видами промислової діяльності. Визначено стан інвестиційного розвитку промисловості України, з'ясовано проблеми інвестиційного розвитку та запропоновано способи налагодження інвестиційної діяльності промислових підприємств.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційний проект, інвестиційний розвиток, інвестиційна діяльність, промисловість, організаційно-економічний механізм.

Крылов Д.В. СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

В статье оценена деятельность промышленных предприятий Украины за 2010–2015 гг. Проведен анализ динамики прямых иностранных инвестиций в промышленность. Охарактеризована динамика направления инвестиционных ресурсов по видам промышленной деятельности. Определено состояние инвестиционного развития промышленности Украины, выяснены проблемы инвестиционного развития и предложены способы налаживания инвестиционной деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционный проект, инвестиционное развитие, инвестиционная деятельность, промышленность, организационно-экономический механизм.

Krylov D.V. MODERN REALITIES OF INVESTMENT DEVELOPMENT IN THE INDUSTRY OF UKRAINE

The article assesses the activities of the industrial enterprises of Ukraine for 2010–2015. Analyzes the dynamics of foreign direct investment in the industry. Characterized the dynamics of the directions of investment resources for industrial activities. Defined as the investment of industrial development of Ukraine, clarified the problems of investment development and proposed ways to improve the investment activity of industrial enterprises.

Keywords: foreign direct investment, investment project, investment development, investment activity, industry, organizational-economic mechanism.

Постановка проблеми. Нині промисловість є основним сектором економіки України, оскільки забезпечує переважну частину надходжень до державного бюджету. Налагодження розвитку промислового сектору дає змогу підвищити рівень фінансового, соціального, політичного розвитку країни. Функціонування промисловості залежить від залучення іноземних інвестицій, обсягів державної підтримки та наявності власних ресурсів. Окрім того, нагромадження інвестицій створює сприятливі умови для процвітання країни, регіонів, областей шляхом реалізації інвестиційних проектів на промислових підприємствах. Діяльність промислових підприємств перебуває під негативним впливом таких факторів, як погіршення економічного становища, загострення воєнного конфлікту, нестабільність політичної ситуації, недосконалість законодавства. Відповідно, передумовою налагодження інвестиційного розвитку підприємств є залучення інвестиційного капіталу, що підтверджує актуальність даного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань інвестиційного розвитку України, оцінки рівня інвестиційної привабливості промислових підприємств, визначення перспектив інвестиційної діяльності промислового сектору країни зробили такі науковці: С.М. Тимків [10, с. 65–68], В.М. Тебенко [9, с. 332–335], І.В. Моргачов [4], С.М. Співак [8, с. 6–7], О.Г. Чубарь [15, с. 256–261], О.П. Савіцька, Т.В. Бай [7, с. 279], О.В. Озимчук [5, с. 226], О.В. Собкевич, А.В. Шевченко, А.І. Сухоруков, Є.В. Белашов [6, с. 4–8], В.М. Мацуха [3, с. 14–15].

Мета статті полягає в оцінці діяльності промислових підприємств України за 2010–2015 рр., здійсненні аналізу динаміки прямих іноземних інвестицій у промисловість, визначенні проблеми

інвестиційного розвитку та в удосконаленні способів налагодження інвестиційної діяльності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині загальний рівень інвестиційної активності України характеризується поступовим підвищенням, оскільки інвестиційні ресурси спрямовуються у розвинуті галузі промисловості. Зростання обсягу інвестиційних ресурсів створює сприятливі умови для покращення фінансової діяльності підприємств, вирішення соціально-економічних проблем, підвищення добробуту населення.

Приплив іноземних інвестицій у промисловість 2010–2013 рр. стрімко зростав, що видно з табл. 1, але в 2014 р. відбулося різке скорочення, до 14 817 млн. дол., що зумовлено загостренням політичної ситуації. Проте в 2015 р. ситуація дещо налагодилася, оскільки обсяг інвестицій становив 16 250 млн. дол., що перевищує обсяг 2014 р. на 1 433 млн. дол. (10%), але слід зазначити, що порівняно з 2013 р. даний обсяг скоротився на 1 762 млн. дол. (10%) та зменшення порівняно з 2012 р. становило 916 млн. дол. (5%).

Найбільша частка прямих іноземних інвестицій у структурі промисловості за 2015 р. спрямована у переробну промисловість та становить 13 676 млн. дол., що перевищує обсяг 2014 р. на 1 106 млн. дол., або на 9%. Проте варто зазначити, що обсяг інвестицій у 2015 р. порівняно з 2012 р. скоротився на 402 млн. дол. (3%) та порівняно з 2013 р. зменшився на 1 025 млн. дол. (7%) (рис. 1). У переробній промисловості спостерігається тенденція щодо зосередження значного обсягу інвестицій на підприємствах металургійного виробництва, оскільки в 2015 р. залучено 5 680 млн. дол. прямих інвестицій, що перевищує обсяг 2014 р. на 142 млн. дол. (2%). Проте у

2015 р. порівняно з 2012–2013 рр. на підприємствах металургійного виробництва частка інвестицій скоротилася 476 млн. дол. (8%) та на 589 млн. дол. (9%) відповідно.

Поряд із цим позитивна динаміка щодо спрямування інвестицій спостерігається на підприємствах виробництва гумових і пластмасових виробів, адже їх обсяг у 2010–2013 рр. мав стрімке зростання, але в 2014 р. відбулося скорочення до 1 219 млн. дол., проте в 2015 р. ситуація змінилася підвищенням до 1 408 млн. дол. Подібна динаміка в 2010–2015 рр. склалася на підприємствах хімічної промисловості: у 2010 р. було залучено 812 млн. дол. інвестицій; у 2011 р. вкладено 888,6 млн. дол. інвестицій; у 2012 р. спрямовано 945,7 млн. дол. прямих інвестицій; у 2013 р. – 1 060 млн. дол. інвестицій; у 2014 р. – 898 млн. дол. інвестицій; у 2015 р. – 1 133 млн. дол. прямих інвестицій (табл. 1).

Однак необхідно зазначити, що у підприємства харчової промисловості обсяг інвестицій мав спадну динаміку у 2014–2015 рр. та становив 2732 млн. дол. та 2683 млн. дол. Відповідно. Зокрема, у 2015 р. відтік прямих іноземних інвестицій порівняно з 2012 р. сягнув 356 млн. дол. (12%), порівняно з 2013 р. частка скорочення становила 603 млн. дол. (18%), а до 2014 р. інвестиції скоротилися на 48 млн. дол. (2%). Негативну тенденцію до зниження прямих інвестицій можна спостерігати на підприємствах машинобудування, оскільки їх обсяг зменшувався протягом 2013–

2015 рр. та становив відповідно 1102 млн. дол. у 2013 р.; 1012 млн. дол. у 2014 р.; 945 млн. дол. у 2015 р.

Динаміка до зростання іноземних інвестицій характерна для підприємств легкої промисловості, що видно з табл. 1. Дещо менший обсяг прямих інвестицій було спрямовано у добувну промисловість за 2010–2015 рр. (рис. 1). Частка інвестицій у добувну промисловість за 2015 р. сягнула 1603 млн. дол., що перевищило обсяг 2014 р. на 141 млн. дол. (10%) та обсяг 2012 р. на 54 млн. дол. (3%), але порівняно з 2013 р. обсяг інвестицій скоротився на 65 млн. дол. (4%).

У 2015 р. намітилася позитивна динаміка щодо зростання обсягу інвестицій у виробництво та розподілення електроенергії, адже обсяг збільшився з 717 млн. дол. у 2014 р. до 888 млн. дол. у 2015 р.



Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій за видами промислової діяльності в Україні за 2014–2015 рр., млн. дол. [1, с. 18–19; 2, с. 19]

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) за видами промислової діяльності в Україні за 2010–2015 рр., млн. дол.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Промисловість:	14042,6	15238,6	17166,7	18012,5	14817,1	16250,2
Добувна промисловість	1207,7	1492,4	1548,4	1668,9	1461,2	1603,0
Переробна промисловість	12488,1	13056,8	14078,7	14701,5	12569,5	13676,3
1. Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1858,7	2065,7	3039,9	3287,2	2732,4	2683,6
2. Легка промисловість (текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів із хутра, виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів)	139,3	139,2	145,1	146,1	132,4	164,0
3. Виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	522,4	547,6	545,2	497,1	460,1	671,7
4. Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	452,9	441,6	408,3	403,9	273,4	643,0
5. Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	812,4	888,6	945,7	1060,5	898,0	1133,0
6. Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	43,0	80,4	83,6	76,1	48,7	66,3
7. Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	1128,0	1206,0	1381,0	1477,9	1219,9	1408,5
8. Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	5940,4	6084,2	6157,0	6270,0	5538,3	5680,9
9. Машинобудування (виробництво машин та устаткування, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, виробництво транспортних засобів та устаткування)	1171,4	1226,0	1154,7	1102,4	1012,3	945,8
10. Виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	173,5	205,7	278,6	379,8	254,1	278,8
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	346,8	689,5	1539,7	1530,0	717,0	888,9
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	77,2	99,5	89,3	112,2	69,4	82,0

Джерело: складено на основі [1, с. 18–19; 2, с. 19; 11, с. 145; 12, с. 146; 13, с. 144; 14, с. 136]

Передумовою збільшення обсягу інвестицій в підприємства є вирішення таких проблем: захист вітчизняних виробників; визначення цілей та мети концепції щодо залучення інвестицій; прийняття чинних законів щодо процесу інвестування; забезпечення прав і гарантій інвесторам.

На нашу думку, основою налагодження інвестиційної діяльності промислових підприємств є реалізація інвестиційних проектів шляхом використання організаційно-економічного механізму. Основою та ключовим моментом організаційно-економічного механізму є налагодження системи щодо формування і реалізації інвестиційного проекту, що здійснюється за участі державного регулювання. Сучасний економічний розвиток України, рівень конкурентоспроможності на міжнародному вимірі, ефективність інвестиційної діяльності є недостатніми для вирішення соціально-економічних проблем та досягнення європейських стандартів життя. Відповідно, нестабільність фінансового розвитку країни, а також відсутність ефективного організаційно-економічного механізму формування інвестиційних проектів негативно впливають на інвестиційний потенціал України.

Організаційно-економічний механізм включає формування, реалізацію і розвиток інвестиційних проектів на промислових підприємствах та передбачає фінансове забезпечення, організацію, контроль, планування, стимулювання інвестиційних проектів, державне регулювання, а також дотримання організаційних, мотиваційних, економічних інструментів та важелів управління: державних, податкових, правових, фінансових, інноваційно-інвестиційних. Для оцінки ефективності реалізованого інвестиційного проекту та визначення доцільності його розвитку варто враховувати такі критерії розвитку підприємства: рівень конкурентоспроможності підприємства; якість та асортимент продукції; обсяг експорту продукції; обсяг нової продукції; частка інноваційних технологій; загальний обсяг витрат; сума отриманого прибутку; чисельність персоналу. Отже, результативність та прибутковість реалізації інвестиційного проекту визначається дієвістю, системністю організаційно-економічного механізму, що сприятиме відновленню економічного розвитку країни.

Для залучення інвестицій та реалізації інвестиційних проектів слід здійснити такі заходи: забезпечити прозорість законодавчої системи; налагодити судову систему; розвивати фондовий ринок; підтримувати промисловість шляхом спрямування субсидій; ліквідувати корупцію серед органів державної влади; підтримувати вітчизняного виробника та підвищувати попит споживачів; зменшити податкове навантаження на підприємства; модернізувати технологічний процес; упроваджувати інвестиційні проекти на рівні областей; надати пільги малому бізнесу; створити систему законодавства щодо іноземних інвестицій; обмежити державне втручання в діяльність інвесторів; знизити собівартість продукції; стимулювати персонал для досягнення очікуваних результатів.

Реалізація зазначених заходів створить сприятливі умови щодо розвитку інвестиційної діяльності, поліпшення економіки країни, дасть змогу реалізувати інвестиційні проекти, раціонально використовувати інвестиції промисловими підприємствами за умови взаємодії місцевих, регіональних, центральних органів влади, державного контролю.

Висновки. Варто зазначити, що інвестиції спрямовуються у розвинуті галузі промисловості, де є перспективи щодо подальшого розвитку та підвищення показників фінансової діяльності. На нашу думку,

обсяг прямих інвестицій в окремі види промислової діяльності у 2015 р. має тенденцію до зменшення, і дана обставина пояснюється тим, що інвестори зацікавлені у спрямуванні коштів у високопродуктивні підприємства. Зменшення обсягу інвестицій на підприємствах машинобудування та харчової промисловості пояснюється погіршенням соціально-економічної ситуації в країні, неефективністю законодавчої системи, антитерористичними діями, зношеністю основних фондів, енергоємністю виробництва, значною часткою застарілого обладнання. Отже, основою передумовою налагодження інвестиційної діяльності є оцінка загроз і можливостей щодо залучення іноземних інвестицій, визначення способів їх використання та напрямів спрямування у промисловість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України : статистичний збірник / Відповідальний за випуск І.С. Петренко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 45 с.
2. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2015 році : статистичний бюлетень / Відповідальний за випуск І.С. Петренко. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 155 с.
3. Мацуха В.М. Особливості іноземного інвестування в Україні / В.М. Мацуха // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 11. – Ч. 4. – С. 12–15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ej.kherson.ua/>.
4. Моргачов І.В. Удосконалення інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів на державному і регіональному рівнях / І.В. Моргачов // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 1(220). – С. 147–153 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vestnik.ho.com.ua/zmist.htm>.
5. Озимчук О.В. Вплив інвестицій на економічний розвиток України / О.В. Озимчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 6. – С. 224–228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-6-2015>.
6. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України : аналітична доповідь / О.В. Собкевич, А.В. Шевченко, А.І. Сухоруков, Є.В. Белашов. – К. : НІСД, 2014. – 57 с.
7. Савицька О.П., Бай Т.В. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / О.П. Савицька, Т.В. Бай // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 277–283 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nvnu.fu.esy.es/Archive/2014/24_1/index.htm.
8. Співак С.М. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності використання внутрішніх інвестицій (на прикладі підприємств будівельної галузі) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / С.М. Співак. – Тернопіль : Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, 2012. – 20 с.
9. Тебенко В.М. Інвестиційна привабливість Запорізького регіону / В.М. Тебенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(2). – С. 330–336 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdau_2013_1_2_44.
10. Тимків С.М. Капітальні інвестиції та їх вплив на економічний розвиток регіонів України / С.М. Тимків // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. праць. – 2015. – Вип. 4(114). – С. 65–69.
11. Україна у цифрах 2010 : статистичний збірник / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 252 с.
12. Україна у цифрах 2011 : статистичний збірник / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 250 с.
13. Україна у цифрах 2012 : статистичний збірник / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 248 с.
14. Україна у цифрах 2013 : статистичний збірник / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 239 с.
15. Чубарь О.Г. Пряме іноземне інвестування: глобальний, національний та регіональний виміри / О.Г. Чубарь, В.М. Бондаренко, У.П. Нечитайло // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2(15) – С. 254–263.

УДК 658.012:338.14 (621)

Лемішовський В.І.

аудитор

Західної аудиторської групи

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ, ДІАГНОСТИКИ І МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано, що найбільш дієвою для вітчизняних підприємств машинобудівної галузі слід уважати систему контролінгу, яка використовує інформаційно-аналітичну базу традиційних систем моніторингу, діагностики та фінансово-економічного аналізу. Встановлено, що основні інструменти аналізу є основною складовою частиною контролінгу машинобудівного підприємства, система моніторингу представляє собою розроблений механізм постійного спостереження за показниками фінансової діяльності, діагностика є важливим складником, який дає змогу оцінити стан контролінгу та сформувати масив інформаційних даних для прийняття управлінських рішень. Проведено класифікацію основних завдань та інструментів контролінгу за кожним визначеним складником. Запропоновано взаємозв'язок їх завдань та інструментів у системі контролінгу.

Ключові слова: концепція менеджменту, управлінський інструментарій, контролінг, фінансово-економічний аналіз, моніторинг, діагностика.

Лемішовский В.И. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, ДИАГНОСТИКИ И МОНИТОРИНГА В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обосновано, что наиболее действенной для отечественных предприятий машиностроительной отрасли следует считать систему контроллинга, которая использует информационно-аналитическую базу традиционных систем мониторинга, диагностики и финансово-экономического анализа. Установлено, что основные инструменты анализа являются основной составляющей контроллинга машиностроительного предприятия, система мониторинга представляет собой разработанный механизм постоянного наблюдения за показателями финансовой деятельности, диагностика является важной составляющей, которая позволяет оценить состояние контроллинга и сформировать массив информационных данных для принятия управленческих решений. Проведена классификация основных задач и инструментов контроллинга за каждой определенной составляющей. Предложена взаимосвязь их задач и инструментов в системе контроллинга.

Ключевые слова: концепция менеджмента, управленческий инструментариий, контроллинг, финансово-экономический анализ, мониторинг, диагностика.

Lemishovskij V.I. INSTRUMENTARIUM OF FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSIS, DIAGNOSTICS AND MONITORING IN THE SYSTEM OF CONTROLLING OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

In the article is proved that the most efficient for domestic enterprises of machine-building industry should be considered the system of controlling which uses information and analytical base of traditional systems of monitoring, diagnostics and financial and economic analysis. It is established that the main instruments of analysis is the basic component of controlling of machine-building enterprise, the system of monitoring represents the developed mechanism of fixed observation of indicators of financial activities, diagnostics is an important component which allows to estimate controlling condition from retrospective, current and perspective line items, to reveal opportunities and threats of the environment of managing, and also to create massif of details for acceptance of management decisions. Classification of the main objectives and instruments of controlling of each certain component is carried. Interrelation of their tasks and instruments in the system of controlling is offered.

Keywords: management concept, management tools controlling, monitoring, diagnostics, financial and economic analysis.

Постановка проблеми. Ефективність прийнятих управлінських рішень, їхня обґрунтованість у процесах підготовки значною мірою залежать від якості використовуваної для цих цілей інформаційно-аналітичної бази. З огляду на динамізм сучасного соціально-економічного середовища, виражену проблему швидкого «старіння» показників та індикаторів для вимірів ефективності функціонування підприємств будь-якої сфери економічної діяльності, межі сучасних інформаційно-аналітичних досліджень значно розширюються. Саме тому актуальними для вітчизняної практики є розробки управлінського інструментарію, «націленого на оцінювання та ідентифікування ретроспективного, поточного та перспективного стану з метою формування інформаційної бази для розробки превентивних, санаційних і реакційних управлінських рішень» [1, с. 206].

Непередбачуваність розвитку української економіки, її трансформаційність та низка інших факторів додатково ускладнюють проблематику вироблення адаптивного управлінського інструментарію для вітчизняних підприємств, у т. ч. для підприємств машинобудівної галузі. За результатами вітчизняних наукових досліджень робиться майже однозначний висновок про те, що «динамічні зміни сучасної

економіки об'єктивно вимагають адаптації сформованого економічного інструментарію для його практичної дієвості в управлінні машинобудівним підприємством [2, с. 2].

Низка об'єктивних факторів дають змогу аргументувати, що для вітчизняних підприємств машинобудування найбільш придатною для сучасної практики можна вважати адаптовану систему контролінгу. Вважається, що «комплексно об'єднаний у системі контролінгу розпорошений за різними напрямками дослідження інструментарій робить цю систему в сучасних умовах досить цінною та унікальною, оскільки в такий спосіб здійснюється ув'язка інформації з різноманітних сфер функціонування підприємства» [3, с. 120]. Кризовий стан переважної більшості вітчизняних підприємств машинобудування, їх низька конкурентоздатність, низькорентабельна (збиткова) діяльність зумовлюють зміст і функціональну спрямованість такої системи контролінгу, яка повинна забезпечити практичне впровадження адекватних підходів та методів управління. Здебільшого вважається, що дієвий на практиці системний управлінський інструментарій для машинобудівних підприємств національної економіки доцільно сформувати на основі генерування та вибору ефектив-

них заходів санації та реструктуризації, поліпшення методів діагностики криз на основі антикризового моніторингу [4, с. 1]. Система контролінгу повинна збалансовано враховувати придатні на практиці методи фінансово-економічного аналізу, моніторингу, діагностики тощо.

Наведене дає змогу сформулювати загальний висновок про те, що теоретичне обґрунтування концептуального базису, формату і методологічних засад системного контролінгу діяльності підприємства, визначення його ролі і місця в системі важелів управління сучасним машинобудівним підприємством слід uważати актуальним напрямом наукових досліджень. При цьому важливо обґрунтувати зміст і внутрішню структуру такого типу управлінського інструментарію, сформулювати у системі контролінгу адекватний добір інструментальних засобів, аргументувати раціональну організацію інформаційно-аналітичного процесу, що в сукупності сприятиме підвищенню ефективності управління вітчизняними підприємствами машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість теоретиків і практиків дотримуються погляду про необхідність розробки адекватної вітчизняній економіці базової системи інформаційно-аналітичного забезпечення. Такий інформаційно-аналітичний інструментарій повинен виходити з використовуваних в умовах нестабільності концепцій менеджменту, інтегруючи у собі новітні методи у сфері обліку, аналізу, планування, моніторингу, діагностики, контролю тощо, які в сукупності забезпечували б прийняття ефективних управлінських рішень. Колектив авторів монографії [5] дотримується позиції, що такою системою можна обрати контролінг, оскільки «йому притаманне комплексне вирішення проблем, зорієнтоване не тільки на досягнення оперативних поточних завдань, але й на глобальні стратегічні завдання» [5, с. 4].

Ураховуючи кризовий стан більшості вітчизняних підприємств, О.О. Плахотнік обґрунтовує пріоритетні напрями формування концепції проактивного антикризового управління машинобудівними підприємствами України, інструментарій для якої пропонується формувати з використанням інструментів моніторингу та діагностики, функціонального аналізу, реінжинірингу, бізнес-процесів, бюджетування, внутрішньогосподарського контролю, аудиту та регулювання [6, с. 14]. О.В. Олійник, аргументуючи «необхідність розробки нових та вдосконалення наявних концепцій економічного аналізу», робить висновок про доцільність «збагачення його концептуальних положень результатами наукових розробок в інших предметних сферах економічних знань» та наводить об'єктивні передумови, за якими «позитивний результат може бути досягнутий у рамках міждисциплінарних досліджень» [7, с. 1].

Науковці обґрунтовують, що «впровадження процесного підходу потребує відповідної адаптації обліково-аналітичного забезпечення, необхідності об'єднання більшості наявних систем показників для оцінки й аналізу ефективності дій підприємства на кожному організаційному рівні» [8, с. 79]. Концепцію організаційно-економічного механізму розвитку підприємства Л.М. Наумовою сформульовано на основі процесного підходу з інтеграцією проектів розвитку, яка ґрунтується на методології узгодження ієрархії цільових показників діяльності та представлена у формі інтеграції системи інструментів збалансованого управління [9, с. 26]. Отже, виходячи з напрацювань за тематикою, що розглядається, необ-

хідно передусім установити ключові критерії (показники, індикатори), на які спирається управлінська система, а також можливості їх отримання з інших інформаційно-аналітичних систем для ведення й опрацювання системою контролінгу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності використання на вітчизняних підприємствах машинобудування системи контролінгу, спроможної агрегувати фінансові та нефінансові показники, а також формулюванні змісту її взаємозв'язку з традиційними системами фінансово-економічного аналізу, моніторингу та діагностики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічні зміни в сучасних економічних умовах зумовлюють необхідність упровадження адекватних, більш ефективних форм управління й, відповідно, адаптивних до його потреб інформаційно-аналітичних систем. Об'єктивна і релевантна інформаційно-аналітична база стає провідним елементом у системі факторів, що підвищують ефективність управління підприємством.

У розвинутих економіках цільова установка фінансового менеджменту зорієнтована на зростання вартості акціонерного капіталу, а тому, відповідно, основною метою управління визначається максимізація ринкової вартості підприємства в оглядовій перспективі, що дає змогу забезпечити приплив зовнішніх джерел для реалізації стратегічних цілей підприємством. Для цього використовують достатньо складну систему вартісних критеріїв.

Концепція вартісно-орієнтованого управління (Value Based Management (VBM)) знайшла широке застосування у західному менеджменті, проте для її використання підприємствами української трансформаційної економіки, передусім машинобудівної галузі, необхідна складна адаптація концептуально-методологічної основи як цієї системи, так і її основних інструментарію – різнотипових систем збалансованих показників (BSC – Balanced Scorecard). По суті, її застосування підприємствами, які здійснюють свою діяльність у нестабільних економіках, функціонують в умовах, коли лише формуються ринкові інститути володіння і розпорядження власністю, відсутні фондові ринки, ця концепція та її інструментарій є неприйнятними. Проведене інститутом контролінгу Київського національного університету імені Вадима Гетьмана (2011 р.) експертне дослідження вітчизняних підприємств щодо використання ними інноваційних інструментів фінансового управління показало вкрай низький рівень застосування концепції Value Based Management у корпоративному секторі економіки України. Лише 5% досліджуваних підприємств розраховують показники, які відповідають сутності і призначенню цієї концепції [10, с. 78].

На відміну від української практики, коли під час оцінювання чи аналізу будь-якої сфери діяльності підприємства покладаються на показники обліку та фінансової звітності, оцінювання компаній у розвинутих економіках здійснюється із залученням чисельних неформалізованих критеріїв, включаючи експертні судження. Отже, очевидно є потреба розширити фінансові обліково-звітні показники за рахунок інформаційної бази інших систем (моніторингу, діагностики), які використовують специфічні методи отримання та систематизації інформації.

Сучасні теоретичні дослідження, прикладні розробки управлінського інструментарію здебільшого базуються на процесах інтеграції в структурі та методах управління, об'єднання їх у систему, зорієнтовану на досягнення оперативних, тактичних і стратегіч-

них цілей. У наукових розробках пропонується, «щоб із переходом до єдиної системи отримання, обробки інформації та прийняття на її основі управлінських рішень покладалася управлінський облік» [5, с. 6].

Сфокусованість сучасних концепцій менеджменту на критеріях стратегічного управління, розширення можливостей комп'ютерних інформаційних технологій зумовили розвиток стратегічного спрямування системи управлінського обліку. Провідні журнали (Strategic Management Journal та Journal of Business Strategy) важливе місце відводять питанням становлення стратегічного аналізу, а в журналі Account Review опубліковані статті, присвячені питанням стратегічного управлінського обліку. Поряд із публікаціями наукових розробок щодо концепцій стратегічного управління та результатів їх практичного впровадження (Garvard Business Review, Sloan Management Review, Business Horizons та ін.) у Journal of cost Management та Journal of Management Accounting опубліковано результати розв'язання проблематики формування адаптивної до сучасних умов системи управлінського обліку.

При цьому ми дотримуємося позиції про те, що «класичний» управлінський облік не слід ототожнювати з поняттям «контролінг». Завдання контролінгу значно більші за обсягом від завдань управлінського обліку, який входить у систему контролінгу як один зі складників [11], а «контролінг можна інтерпретувати як інформаційне забезпечення, орієнтоване на результат управління підприємством (Д. Хан); центральна проблема контролінгу – координація системи управління на підприємстві (Ю. Кюппер)» [12, с. 108, 117].

Якщо виходити з диспозиції про використання базовою основою системи контролінгу для побудови комплексного управлінського інструментарію, то виникає проблематика узгодження та інкрустації (імплементатії) інформаційних потоків інших систем. У методологічному плані однією з найважливіших проблем є перехід від узвичаєного одновекторного аналізування та оцінювання різних процесів і сфер діяльності підприємства, властивого окремим системам чи моделям, до розкриття результативної (ефективної) діяльності підприємства в більш розлогих координатах. У такій системі адаптивного контролінгу важливо сформувати адекватну економічним умовам систему ключових взаємопов'язаних і взає-

мозалежних показників, які об'єктивно розкривають найбільш суттєві критерії ефективного функціонування підприємства. Загалом, можна дотримуватись позиції, що «добірка найпростіших і найефективніших методів та інструментів контролінгу зробить цю концепцію управління доступнішою і зрозумілішою, що впливає на популярність і ефективність її застосування» [13, с. 97].

Під час формування дієвої для вітчизняної практики системи контролінгу необхідно виходити як із реального стану підприємства, так і з основних завдань управлінської системи. Значна кількість підприємств машинобудування знаходиться на межі банкрутства, а отже, основним завданням управлінської системи є недопущення цього. У споріднених за тематикою дослідженнях доведено, що адекватний економічній ситуації «методичний підхід до проведення антикризового моніторингу дає змогу аналізувати й оцінювати ринкові, виробничі і фінансові показники роботи машинобудівного підприємства» [14, с. 48].

Під час вибору інструментів контролінгу головне – відповідність умовам діяльності машинобудівних підприємств, здатність визначення потреби у виникненні витрат, здатність установлення факторів впливу на них або чинників економії ресурсів та здатність урахувувати довгострокові та поточні наміри підприємства економічного характеру. Тому розроблення формату інструментарію контролінгу, дієвого для практичного впровадження на підприємствах вітчизняного машинобудування, вимагає врахування галузевих особливостей їх діяльності, перспективи розвитку, конкуренції, мотивації співробітників та ін. [15].

Завдання використання інструментів складників контролінгу полягають у забезпеченні якості контролінгових процедур щодо витрат. У системі контролінгу машинобудівного підприємства аналіз, діагностика та моніторинг витрат повинні бути комплексними, зосередженими на конкретних цілях та завданнях. Ефективність діяльності підприємств залежить від правильного підбору конкурентних методів контролінгу, які знаходять своє вираження в сукупності конкретних інструментів, що дають змогу практично реалізувати мету контролінгу. Через те, що інструментарій кожного складника контролінгу витрат є різним, необхідно, щоб він задовольняв основні його вимоги та забезпечував завдання (табл. 1).

Таблиця 1

Завдання та інструменти складників контролінгу машинобудівних підприємств

Складові контролінгу машинобудівного підприємства	Завдання		Інструменти	
	Аналіз	Діагностика	Моніторинг	Моніторинг
	– ідентифікація випуску неприбуткової продукції та процесів; – виявлення та скорочення надлишкових витрат; – отримання достовірної інформації про рівень рентабельності окремих видів продукції для забезпечення конкурентних переваг підприємства	– виявлення змін у стані діяльності підприємства в просторово-часовому розрізі; – дослідження кількісних і якісних показників діяльності підприємства, їхнє порівняння з базовими характеристиками чи їхніми аналогами, нормативними величинами; – прогнозування основних тенденцій розвитку діяльності підприємства	– факторний аналіз відхилень витрат фактичних від нормативних; – визначення сильних та слабких сторін діяльності підприємства (скорочення витрат, зміна структури витрат, збільшення витрат та ін.); – SWOT-аналіз; – функціонально-вартісний аналіз; – визначення резервів зниження витрат та шляхів підвищення обсягів реалізації	– оцінка ризиків; – моделі оцінки кредитних ризиків; – інтегральні моделі прогнозування банкрутства; – оперативний план ліквідності
	– контроль виконання планових показників; – експертна та інформаційна підтримка управлінських рішень щодо реалізації окремих завдань		– система раннього запобігання та реагування; – бенчмаркінг; – розробка системи раннього запобігання банкрутству	

Визначення функціонального змісту традиційно орієнтованих систем аналізу, моніторингу і діагностики в контролінгу машинобудівного підприємства, встановлення взаємозв'язку категорійного апарату цих систем забезпечує формування концепції системи контролінгу (рис. 1).

Основні інструменти аналізу все ж слід визнати базою контролінгу машинобудівного підприємства, які надають найважливіші дані для розроблення управлінських рішень; забезпечують основу для формування рекомендації стосовно вибору коригувальних заходів, підсилюючи інструменти планування і контролю над виконанням управлінських рішень. Система моніторингу машинобудівного підприємства представляє собою розроблений механізм постійного спостереження за показниками фінансової діяльності, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених та виявлення причин цих відхилень. Інформація моніторингу в системі контролінгу дає змогу машинобудівному підприємству адаптуватися до постійної зміни середовища та успішно виживати в умовах конкуренції. Система моніторингу має за мету відстежувати процеси, що відбуваються на підприємстві у режимі реального часу, а тому інформація з оперативних звітів про результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки часу є вагомим складником контролінгової системи, засобом підвищення її практичної дієвості. Отримуючи необхідну інформацію, служба контролінгу може розробляти пропозиції та рекомендації щодо покращення діяльності підприємства.

Діагностика повинна бути невід'ємним складником механізму контролінгу, оскільки дає змогу оцінити ситуацію з регресивної, поточної та перспективної позицій, виявити можливі шанси і загрози середовищу господарювання, а також сформувати інформаційний масив даних для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. При цьому суттєвого значення набувають вчасність, якість, повнота та комплексність діагностичних процедур,

адже якщо вони здійснюються із запізненням, вибірково, недостатньо ефективно, то й отримані результати будуть спотвореними і недостовірними.

Під час використання економічної діагностики для ефективної реалізації контролінгу відбувається координоване порівняння фактичних і запланованих показників для виявлення відхилень від цільових орієнтирів і їхніх причин, на основі чого подальша дія контролінгу полягає в розробці альтернативних сценаріїв досягнення запланованих значень відповідних показників. У результаті формуються варіанти обґрунтованих управлінських рішень, які узгоджуються з керівництвом.

Висновки. Представлений комплекс завдань та інструментів аналізу, діагностики та моніторингу в системі контролінгу сприятиме підвищенню ефективності управління загалом та витратами машинобудівного підприємства зокрема. Запропонований взаємозв'язок інструментів контролінгу за визначеним змістом і функціональним призначенням має безпосередній вплив на реалізацію завдань контролінгу як системної управлінської діяльності, предметом якої є синхронізація системи управління щодо координування, реагування та адаптації до змін внутрішніх і зовнішніх чинників із метою досягнення поставлених цілей.

Застосування кожного з інструментів складників контролінгу дає змогу отримати різні показники щодо витрат та проводити більш аналітичне порівняння планових чи цільових витрат із фактичними витратами діяльності машинобудівного підприємства. Впровадження на машинобудівному підприємстві запропонованої концепції контролінгу може отримати економічний ефект за рахунок спрощення процедур інформаційного забезпечення в процесах формування аналітичної бази, вироблення на її основі управлінських рішень. Окрім того, інструментарій контролінгу такого типу дає змогу забезпечувати відповідне коригування і формування цілей поточної діяльності і визначити стратегічні перспективи.

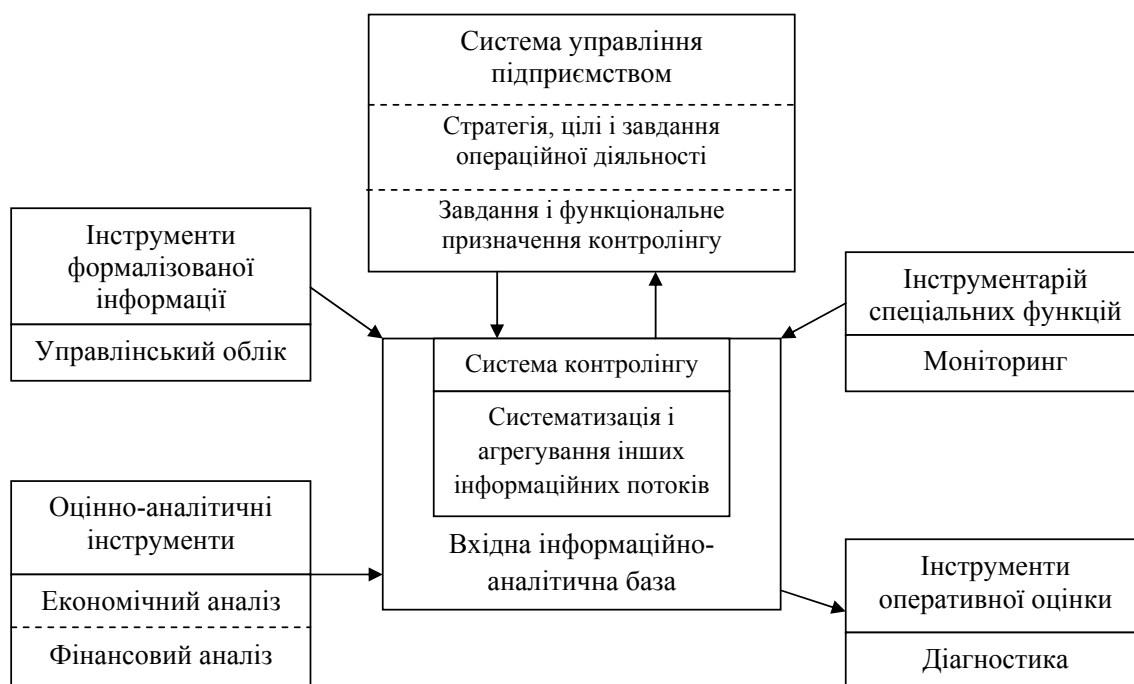


Рис. 1. Концепція контролінгу з інкрустацією інформаційно-аналітичної бази управлінських інструментів

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів : Львівська політехніка, 2010. – 344 с.
2. Жигало І.І. Економічний інструментарій в управлінні машинобудівним підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / І.І. Жигало ; Національний університет «Львівська політехніка», 2014. – 24 с.
3. Карцева В.В. Систематизація інструментарію контролінгу на підприємстві: теоретичний аспект / В.В. Карцева // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 118–126.
4. Тавожнянський В.Л. Формування антикризового механізму стабілізації та стійкого розвитку машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / В.Л. Тавожнянський ; Сумський державний університет. – Суми, 2011. – 20 с.
5. Управлінський облік операційної діяльності підприємств оптової торгівлі : [монографія] / П.О. Куцук, В.І. Бачинський, О.А. Полянська ; за заг. ред. проф. П.О. Куцика. – Львів : Растр-7, 2015. – 312 с.
6. Плахотнік О.О. Ефективні механізми проактивного антикризового управління підприємствами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / О.О. Плахотнік ; ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», 2011. – 19 с.
7. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / О.В. Олійник ; Державна академія статистики, обліку та аудиту, 2009. – 36 с.
8. Кизим М.О. Збалансована система показників : [монографія] / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 192 с.
9. Наумова Л.М. Організаційно-економічні механізми розвитку підприємств легкої промисловості: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Л.М. Наумова ; Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, 2013. – 36 с.
10. Терещенко О.О. Вартісно-орієнтований контролінг – інноваційний ресурс управління корпоративними фінансами / О.О. Терещенко, Д.Г. Савчук // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 77–88.
11. Пушкар М.С. Управлінський облік : [навч. посіб.] / М.С. Пушкар ; 3-тє вид. – Тернопіль : Карт-бланш, 1998 – 163 с.
12. Управлінський облік / Д.Р. Хенсен, М.М. Моувен, Н.С. Еліас [та ін.] ; пер. з англ. О. Григораши, О. Рахубовського, Н. Краснік ; наук. ред. пер. Н. Краснік. – К. : Міленіум, 2002. – 974 с.
13. Русановська О.А. Інструменти та методи стратегічного контролінгу на підприємстві / О.А. Русановська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2013. – № 3. – С. 96–107.
14. Перерва П.Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г. Перерва, В.Л. Тавожнянський // Економіка розвитку. – Х. : ХНЕУ. – 2010. – № 2(54). – С. 46–50.
15. Фольмут Х.И. Инструменты контроллинга / Х.И. Фольмут ; пер. с нем. – М. : Омега, 2007. – 128 с.

УДК 339.137.22

Леонова Ю.О.

аспірант кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК КЛЮЧОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність – поняття, яке є багатоаспектним і використовується в теорії та практиці економічного аналізу. Наявність багатоаспектності підходів до конкурентоспроможності як економічної категорії зумовили систематизацію наукових поглядів, які створюють теоретичну базу для дослідження конкурентоспроможності як показника, що розширює наявний категорійний апарат. В умовах сучасної економіки конкурентоспроможність являє собою ключовий фактор успішної діяльності компанії, що здійснюється в рамках жорсткої конкуренції. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства здійснюється конкурентна розвідка, що забезпечує кращу поінформованість і більш чітке прийняття управлінських рішень, що стає найважливішим інструментом для виявлення конкретних загроз та прийняття попереджувальних заходів. Необхідно розробляти стратегію розвитку, з огляду на особливості ринку і конкурентне середовище. Отже, стає необхідним ведення моніторингу на національному і міжнародному ринках у зв'язку з поступовим збільшенням процесів глобалізації.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна розвідка, багатоаспектність, підхід, ринкова система.

Леонова Ю.А. КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА КАК КЛЮЧЕВОЙ ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность – понятие, которое является многоаспектным и используется в теории и практике экономического анализа. Наличие многоаспектности подходов к конкурентоспособности как экономической категории обусловили систематизацию научных взглядов, создают теоретическую базу для исследования конкурентоспособности как показателя, расширяют существующий категориальный аппарат. В условиях современной экономики конкурентоспособность представляет собой ключевой фактор успешной деятельности компании, осуществляемой в рамках жесткой конкуренции. Для повышения конкурентоспособности предприятия осуществляется конкурентная разведка, что обеспечивает лучшую осведомленность и более четкое принятие управленческих решений, становится важнейшим инструментом для выявления конкретных угроз и принятия предупредительных мер. Необходимо разрабатывать стратегию развития, учитывая особенности рынка и конкурентной среды. Таким образом, становится необходимым ведение мониторинга на национальном и международном рынках в связи с постепенным увеличением процессов глобализации.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентная разведка, многоаспектность, подход, рыночная система.

Leonova Y.O. COMPETITIVE INTELLIGENCE AS A KEY TOOL FOR ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Competitiveness – a concept that is multidimensional and is used in the theory and practice of economic analysis. The presence of a multidimensional approach to competitiveness as an economic category led the systematization of scientific views, create a theoretical framework for the study of the competitiveness as an indicator, expanding existing categorical apparatus. In today's economy competitive is a key factor in the success of the company, carried out under the fierce competition. To improve the competitiveness of enterprises is carried out competitive intelligence that provides better awareness and more precise management decisions, it becomes an essential tool to identify specific threats and take preventive measures. It is necessary to develop a strategy for development, given the characteristics of the market and competitive environment. Thus, it becomes necessary to conduct monitoring at the national and international markets, due to the gradual increase in the processes of globalization.

Keywords: competition, competitive, competitive intelligence, multidimensional approach, the market system.

Постановка проблеми. Конкурентна розвідка – поняття досить нове, проте існує чимало робіт, присвячених даному підходу до моніторингу ринку. Конкурентоспроможність – тема, що вже давно обговорюється, їй присвячено велику кількість робіт, хоча консенсус із багатьох питань так і не досягнутий. При цьому специфіка застосування конкурентної розвідки для зміцнення конкурентоспроможності на корпоративному рівні рідко виступає як предмет дослідження. У цьому полягає актуальність даної роботи.

На сьогоднішній день розроблені спеціальні інструменти стратегічного і конкурентного аналізу, результати яких застосовуються і для розробки стратегій зміцнення корпоративної конкурентоспроможності. Кожен із них має відмінні риси і специфічні методи. Однак не кожен метод конкурентного аналізу дає розуміння не тільки нинішньої ситуації на ринку, але й дає змогу з високою часткою ймовірності робити вірні прогнози майбутніх змін. Виникає проблема вибору найбільш оптимального методу з урахуванням специфіки діяльності компанії.

У періоди нестабільності та спаду в економіці посилюється конкуренція, причому в хід йдуть неци-

вілізовані і навіть протизаконні прийоми, а також зростає кримінальна активність у вигляді крадіжки і шахрайства.

Бізнесу й держструктурам необхідно протистояти економічним загрозам як із боку зовнішніх контрагентів, так і з боку внутрішніх співробітників.

Конкурентна розвідка передусім необхідна великому і середньому бізнесу, якому потрібна інформація для стратегічного планування й оцінки зовнішніх ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід звернути увагу на багатозначність трактувань сутності понять «конкурентоспроможність» і «конкурентна розвідка» сучасними вченими-економістами. Проблемі конкурентоспроможності як елементу управління діяльністю підприємства присвячено роботи І. Ансоффа, Дж. Блайта, Д. Джоббера, П. Дойля, Дж. Еванса, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона та ін. У наукових працях вітчизняних учених та науковців із країн СНД О.І. Амоші, Л.В. Балабанової, О.А. Воронова, І.Б. Гуркова, Я.А. Жаліла, А.О. Задої, Й.М. Ліфіца, О.Б. Чернеги, А.В. Шегди, О.О. Шубіна та ін. пред-

ставлено результати досліджень із питань стратегії та забезпечення конкурентоспроможності підприємств за умов мінливості конкурентного середовища.

Теоретичні основи конкурентної розвідки в роботах Е. Чемберлена, Дж. Робінсона, Ф. фон Хайєка, М. Портера, які зробили істотний внесок у дослідження теми конкурентної боротьби.

Помітний внесок у розробку проблем конкурентної розвідки зробили вчені та фахівці-практики: Ю.П. Воронов, Я.В. Бузанова, А. Деревицький, А.І. Доронін, І.Ю. Нежданов, М.В. Переліків, В. Светозаров, В.І. Ярочкин, Е.Л. Ющук, В.Л. Берсенев, П. Кохно та ін.

Мета статті полягає у розробці рекомендацій щодо застосування інструментів конкурентної розвідки в управлінні підприємством для оцінки її конкурентоспроможності. Об'єктом дослідження виступає конкурентоспроможність, а предметом – методи конкурентної розвідки для оцінки конкурентоспроможності обраної компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «конкуренція» не має узгодженого і визнаного дослідниками визначення, тому доцільним є проведення аналізу основних його трактувань, сформульованих відомими науковцями. Слово «конкуренція» (від. лат. – *concurrentia*) визначається як змагання або зіткнення [1, с. 48].

Представник класичної теорії А. Сміт уважав конкуренцію чесним, без змови, суперництвом, яке проводиться між продавцями (або покупцями) за найбільш вигідні умови продажу (купівлі) товару. А. Сміт уперше довів, що конкуренція, зрівнюючи норми прибутку, призводить до оптимального розподілу праці та капіталу. Згідно зі структурним трактуванням конкуренції акцент робиться на аналізі структури ринку.

К. Макконнелл і С. Брю визначають конкуренцію як наявність на ринку великої кількості незалежних продавців і покупців, які мають можливість вільно входити на ринок та виходити з нього.

М. Портер [2, с. 233] стверджує, що конкуренція – це динамічний процес, який розвивається, це ландшафт, який безперервно змінюється, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси та нові ринкові сегменти. Завдяки проведеному дослідженню наукових джерел слід зробити висновок, що конкуренція – поняття багатоаспектне і в кожному випадку її зміст визначається залежно від сформованих цілей. Значну кількість досліджень присвячено конкурентоспроможності підприємств.

Конкурентоспроможність є узагальненням багатьох економічних категорій. Згідно з науковою літературою, конкурентоспроможність є позицією країни або товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках, зумовленою економічними, соціальними та політичними чинниками [3, с. 23].

Конкурентоспроможність також є комплексною категорією, переваги якої остаточно реалізуються внаслідок діяльності на різних ринках, але конкурентні переваги створюються на всіх ланках суспільного виробництва [4, с. 19].

Серед низки методів оцінки конкурентного середовища особливе місце займає конкурентна розвідка. Вона є безперервним і всеосяжним методом відстеження бізнес-оточення і виявляє можливості для зростання і розвитку, а також указує на можливі загрози. Конкурентна розвідка не тільки корисна для аналізу ринку, а й для стимулювання розвитку конкурентоспроможності [5, с. 79].

Уперше спроби щодо впровадження конкурентної розвідки як системи були зроблені в 1980-х роках, проте й досі немає усталеного визначення цього поняття. До найбільш повних визначень конкурентної розвідки, які присутні у зарубіжних і вітчизняних джерелах, належать такі.

Конкурентна розвідка – це систематичний, безперервний процес з етичного і законного збору інформації про основні складники бізнесу, такі як покупці, конкуренти, противники, персонал, технології і все навколишнє бізнес-середовище [6, с. 132].

Конкурентна розвідка – це процес отримання та аналізу публічно доступної інформації для досягнення цілей компанії, що полегшує організаційне вдосконалення, диференціацію і цільову конкуренцію.

Конкурентна розвідка – інструмент управління, який допомагає підприємницьким структурам краще розуміти навколишнє конкурентне середовище і приймати правильні рішення в бізнесі.

Конкурентна розвідка – це збір інформації, що проводиться на постійній основі, дослідження ринку і всього ділового середовища з метою виявлення реальних і потенційних чинників, які впливають або можуть вплинути на здатність компанії успішно конкурувати на даному ринку [7, с. 85].

Конкурентна розвідка – збір та обробка інформації для зниження невизначеності під час вироблення управлінських рішень, що здійснюються в рамках закону і з дотриманням морально-етичних норм (на відміну від промислового шпигунства).

Конкурентна розвідка – це систематичний метод планування, збору, аналізу, зберігання і поширення інформації про стан зовнішнього навколишнього середовища і шляхи поліпшення конкурентоспроможності [8, с. 341].

Стратегічна комерційна розвідка – безперервний процес, спрямований на підтримку та інформаційний супровід управлінських рішень, що сприяють досягненню стратегічних цілей компанії.

Ділова розвідка – це постійний процес збору, накопичення, структурування, аналізу даних про внутрішнє і зовнішнє середовище компанії та видачі вищому менеджменту компанії інформації, що дає йому змогу передбачати зміни у цьому середовищі і вживати своєчасні оптимальні рішення з управління ризиками, впровадження змін у компанії і відповідні заходи, спрямовані на задоволення майбутніх запитів споживачів і підтримку прибутковості [9, с. 93].

Для оцінки конкурентоспроможності можливо використовувати інформацію, отриману з відкритих джерел, а також скористатися методами вивідвання. Можливе використання відкритих джерел, таких як: виставки, конференції, річні звіти компанії, думки аналітиків і експертів. До методів вивідвання в даному разі належать: вивчення відкритих вакансій у компанії, переговори безпосередньо з конкурентами та їх співробітниками, пошук в Інтернеті з використанням спеціальних мов пошуку і робітвстеження, відвідування дня відкритих дверей або екскурсій на завод [10, с. 70–75].

Варто зазначити, що набір методів конкурентної розвідки для кожної компанії індивідуальний і залежить як від діяльності компанії, так і від галузі, в якій вона працює. Для аналізу галузі використовується модель М. Портера, який у книзі «Конкурентна стратегія: методи для аналізу галузей і конкурентів» об'єднав такі види аналізів: структурний, конкурентний та аналіз розвитку галузі. У результаті вийшла інтегрована модель, яка отримала назву «модель п'яти сил Портера» [11, с. 21].

Дана модель полягає в описі й аналізі економічних сил, які в будь-якому разі впливають на прибутковість галузі. М. Портер виділив п'ять основних конкурентних сил і зазначив, що всі вони спільно визначають інтенсивність галузевої конкуренції і прибутковість.

Конкурентні сили за класифікацією М. Портера виглядають так:

ринкова влада споживачів;

ринкова влада постачальників;

загроза появи товарів-замінників або послуг-замінників, конкурентоспроможних із точки зору ціни;

загроза появи нових або потенційних конкурентів;

загроза з боку наявних конкурентів.

Для оцінки конкурентоспроможності можливо використовувати інформацію, отриману з відкритих джерел, а також скористатися методами вивідання. Причому для кожного фактора конкурентоспроможності можна підібрати окремий метод конкурентної розвідки.

Конкурентна розвідка є комплексом інформаційно-аналітичних методів, які мають постійний характер і розглядають усі явища через призму конкурентної боротьби. Конкурентна розвідка проводиться на основі збору інформації з відкритих джерел, отримана інформація дає цілісну картину бізнес-оточення компанії і допомагає оцінити її конкурентоспроможність.

Висновки. Оцінка конкурентоспроможності компанії є невід'ємною частиною її стратегії. Конкурентна розвідка може з легкістю впоратися з завданням оцінки конкурентоспроможності. Її інструментарій корисний для оцінки кожного аспекту конкурентоспроможності. Це доводить, що конкурентна розвідка, дійсно, всеосяжний і універсальний спосіб для оцінки конкурентоспроможності компанії.

У майбутньому можна розглянути застосування методів конкурентної розвідки для аналізу конку-

рентоспроможності в різних галузях для складання порівняльного аналізу інструментарію конкурентної розвідки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Масляева О.О. Економічна сутність категорії «конкурентоспроможність»: дефініція та систематизація / О.О. Масляева // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php>.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. ; 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
3. Шопотов Б. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерования / Б. Шопотов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3.
4. Андреева Е.Л. Организационные предпосылки конкурентоспособности предприятий / Е.Л. Андреева // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 4.
5. Хусианова С. Развитие товарного рынка как внешней среды совершенствования управления конкурентоспособностью / С. Хусианова ; НЧФ НОУ ВПО «Академия управления «ТИСБИ», 2009. – 184 с.
6. Юшук Е.Л. Конкурентная разведка: маркетинг рисков и возможностей / Е.Л. Юшук. – М. : Вершина, 2006. – 240 с.
7. Нежданов И. Аналитическая разведка для бизнеса / И. Нежданов. – М. : Ось-89, 2008. – 336 с.
8. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М. : БИНОМ, 2005. – 541 с.
9. Митрофанов А.А. Экономическая безопасность коммерческих предприятий и деловая разведка / А.А. Митрофанов // Энциклопедия деловой разведки и контрразведки / Сост. Ф.Г. Меркулов, Р.В. Ромачев. – М. : Русь-Олимп, 2007. – С. 376.
10. Смоленюк П.С. Конкурентоспроможність як економічна категорія / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7(70). – С. 70–75.
11. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 49 с.

УДК 331.101.37

Леонтьєва І.О.

*аспірант кафедри економіки і менеджменту
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

КАДРОВА ЛОГІСТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВОДНОТРАНСПОРТНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Статтю присвячено аналізу логістичного підходу до кадрового забезпечення воднотранспортного підприємства. Компетентні кадри, що володіють необхідними знаннями, вміннями та навичками для ефективного виконання виробничих завдань, є стратегічним ресурсом підприємства. Систематизація та постійна оптимізація кадрових ресурсів є необхідними елементами загальної концепції управління підприємством у цілому та концепції управління персоналом підприємства зокрема. Використання кадрового логістичного підходу на воднотранспортному підприємстві дасть змогу вдосконалити формування та ефективне використання кадрів. Це зумовлено відповідністю поняття загальної логістики у сфері водного транспорту такому специфічному логістичному ресурсу, як кадри.

Ключові слова: система управління підприємством, система управління персоналом підприємства, кадрова логістика, структурованість кадрів, оптимізація кадрових ресурсів, кадрові потоки.

Леонтьева И.А. КАДРОВАЯ ЛОГИСТИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ВОДНОТРАНСПОРТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена анализу логистического подхода к процессу кадрового обеспечения воднотранспортного предприятия. Компетентные кадры, обладающие необходимыми знаниями, умениями и навыками для эффективного выполнения производственных задач, являются стратегическим ресурсом предприятия. Систематизация и постоянная оптимизация кадровых ресурсов являются необходимыми элементами общей концепции управления предприятием в целом и управления персоналом в частности. Использование кадрового логистического подхода на воднотранспортном предприятии позволит усовершенствовать процесс формирования и эффективного использования кадров. Это обусловлено соответствием понятия общей логистики в сфере водного транспорта такому специфическому логистическому ресурсу, как кадры.

Ключевые слова: система управления предприятием, система управления персоналом предприятия, кадровая логистика, структурированность кадров, оптимизация кадровых ресурсов, кадровые потоки.

Leontieva I.O. HUMAN RESOURCES LOGISTICS MANAGEMENT IN THE GENERAL SYSTEM OF WATER-TRANSPORT COMPANY MANAGEMENT

This article analyzes the logistics approach to staffing at a water-transport company. Competent personnel that have the necessary knowledge, abilities and skills to effectively perform production tasks make the strategic company resource. Systematization and constant optimization of human resources is the necessary element of an overall concept of company management and personnel management in particular. By using the logistics personnel approach the water transport company will improve human resources formation and its effective use. This is predetermined by compliance of the general logistics concept in the field of water transport to such a specific logistics resource as personnel.

Keywords: management system, human resources management system, human resources logistics, human resources structuring, human resources optimization, human resources flows.

Постановка проблеми. Постійний розвиток економіки України зумовлює необхідність упровадження найбільш прогресивних наукових, технологічних та культурних досягнень у практичну діяльність підприємств водного транспорту. У сучасних складних умовах конкурентного підприємницького середовища без постійного аналізу та оновлення сучасних методів та технологій неможливо досягти нових вершин та навіть утримати наявні конкурентні переваги. Виклики сучасних умов господарювання в ринковій системі вимагають від підприємств такого управління, що враховує будь-які зміни на всіх рівнях організації виробничої та підприємницької діяльності.

Першим кроком у цьому напрямі є поступовий, але впевнений розвиток підприємства на основі спеціалізації, інтеграції, систематизації та постійної оптимізації всіх елементів управління.

Найважливішим технологічним елементом для успішного управління підприємством водного транспорту є логістика.

Логістичний підхід є базовим для раціонального використання ресурсів підприємства та формування ресурсних резервів для розвитку виробництва, обертання та споживання.

Теорія кадрових ресурсів відображає загальні вимоги та тенденції управління, створюючи основу

для впровадження теоретичних положень у практичну діяльність та створення передумов для успішної підприємницької діяльності. На даному етапі розвитку економіки транспорту оцінка персоналу як одного з найважливіших ресурсів підприємства та робота з управління персоналом у відповідному напрямі є необхідними чинниками сучасного успішного воднотранспортного підприємства.

За даних умов дуже важливо організувати роботу персоналу підприємства водного транспорту, яка б відповідала всім викликам сучасних економічних вимог. Кадрова логістика є при цьому ефективним інструментом для досягнення позитивних результатів у діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кадрова логістика є відносно новим напрямом наукових досліджень і є результатом аналізу показників загального логістичного підходу в діяльності підприємства та усвідомленням його ефективності. Так, загальним питанням логістичного підходу в діяльності підприємств та питанням кадрової логістики присвячено роботи зарубіжних науковців Д.Дж. Бауерсокса, Д.Дж. Клосса [1], П. Дженстера, Д. Хассі [2], Р. Санчеса [3], А.М. Гаджинського [4], Б.С. Єсенкіна та М.Д. Крилова [5], Д.Д. Костоглодова, Л.М. Харисової [6], Л.Б. Міротіна [7], А.Г. Касьонова, Л.Б. Міротіна, В.В. Зирянова та Р. Гусейнова [8], Р.А. Спіріна

[9], Н.Г. Корміна, О.М. Мітіна, В.П. Чемякова [10], А.А. Фоменка [11], А. Кібанова та М. Ушакової [12].

Практичні позитивні результати, отримані підприємствами під час використання логістичного підходу в загальній теорії управління підприємством, зумовили пошук можливостей для впровадження такого ефективного інструменту в інші рівні та ланки управління вітчизняними підприємствами. Так, науковим аналізом особливостей кадрової логістики на вітчизняних підприємствах опікуються К.В. Мельникова [13], Л.В. Фролова, О.О. Тимохіна, О.М. Сумець [14], Л.М. Демиденко [15], І. Поліщук [16], Н.Є. Муромець [17], Л.Д. Гармидер [18].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на розвиток наукових досліджень у даному напрямі, проблема кадрової логістики не розглядається у сфері економіки праці або в дослідженнях загального управління підприємством водного транспорту з аналізом місця кадрової логістики в загальній системі управління, що не дає можливості повною мірою використати дану концепцію у виробничій та підприємницькій діяльності та отримати максимальний економічний ефект.

Мета статті полягає в аналізі кадрової логістики як елемента загальної логістичної системи управління підприємством, у формуванні системи кадрових потоків на підприємстві водного транспорту та в аналізі кадрової логістики як ефективного інструменту оптимізації роботи персоналу підприємства водного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна теорія економіки та управління визначає логістику в найширшому сенсі як оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних системах.

Сучасне розуміння поняття логістики значно відрізняється від початкового, коли логістика в економічному сенсі розумілась лише як теоретична або прикладна наука, що вивчає та розвиває процеси, пов'язані з транспортуванням, зберіганням та обробкою будь-яких предметів, тобто фізичний рух сировини або товарів. Із часом до поняття логістики додалися такі бізнес-процеси, як планування, закупки, транспортування та зберігання матеріальних цінностей, а також управління загальним потоком поставок, що визначило важливість систематизації всіх елементів логістичної системи та відокремило всю галузь знань із даного питання в особливу науку.

Водний транспорт – галузь промисловості та економіки, в якій логістика стала невід'ємним елементом бізнес-процесів та з практичної точки зору чи не найважливішим чинником, оскільки надала підприємствам водного транспорту можливість упорядкувати та оптимізувати великий обсяг транспортних потоків, вивільнити значні кошти для подальшого розвитку підприємств та завдяки цьому отримати конкурентні переваги.

Результати, отримані під час упорядкування всього руху матеріальних цінностей у систему та використання логістичного підходу до координації бізнес-процесів на підприємствах водного транспорту, дали можливість адаптувати поняття логістики до інших бізнес-процесів, пов'язаних із будь-яким рухом матеріальних, інформаційних та фінансових потоків у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.

Логістичний підхід до управління персоналом підприємств водного транспорту дає змогу поєднати в кадровій управлінській діяльності синхронізацію всіх потоків внутрішнього та зовнішнього серед-

овища, що відбивається у створенні оптимальних умов формування та використання кадрового ресурсу підприємства.

Завданням кадрової логістики є забезпечення відповідності між робочими місцями та співробітниками, між вимогами до співробітників на визначених посадах (кваліфікація, компетенції, особистісні якості) та окремими співробітниками, що володіють необхідними професійними та особистісними якостями.

Складність формування системи кадрової логістики полягає у постійному оновленні інформації, необхідності постійного адаптування до змін у виробничих завданнях та пов'язаними із цими змінами вимогами до робочих місць, кваліфікації, компетенцій співробітників та змісту праці. Тому управління кадровим рухом зумовлює постійний процес вибору найкоротших та/або найбільш ефективних шляхів використання кадрових ресурсів для досягнення економічного результату.

Іншою відмінністю кадрового ресурсу від будь-якого іншого ресурсу підприємства водного транспорту є високий потенціал самоорганізації, не властивий елементам інших логістичних систем, що зумовлює високу складність управління та швидку динаміку самостійних, некерованих реакцій і відбивається на наслідках у вигляді змін у кадрових потоках.

Таким чином, у сучасному розумінні кадрова логістика як наука – розділ логістики, що вивчає оптимізацію кадрових ресурсів підприємства та визначає набір інструментів та прийомів для оптимального переміщення співробітників у середовищі підприємства для отримання економічного ефекту.

Відповідно, кадрова логістична система – це адаптивна багатофункціональна система, призначена для оптимального використання кадрових ресурсів під час виконання виробничих завдань.

При цьому кадрова логістична операція – це сукупність дій, спрямованих на оптимальне використання кадрових ресурсів під час виконання виробничих завдань.

Відповідно до виробничих завдань, можна виділити дві групи функцій кадрової логістики:

1) адміністративні (координаційні) – такі, що формують загальну систему кадрової логістики. До таких належать усі функції, пов'язані зі стратегічним управлінням кадровими ресурсами:

- аналіз потреб у кадрових ресурсах з урахуванням вимог перспективного плану розвитку підприємства;
- аналіз потреб у кадрових ресурсах для вирішення поточних завдань;
- аналіз потреб в якості кадрових ресурсів;
- аналіз зовнішніх та внутрішніх ринків та джерел кадрових ресурсів;
- створення відповідностей кадрового замовлення і варіанту рішення;
- поєднання потреб усіх логістичних потоків підприємства з основними кадровими потоками.

2) оперативні – такі, що вирішують щоденні виробничі завдання. До таких належать усі функції, пов'язані з поточним, оперативним кадровим плануванням:

- оновлення вимог відповідно до змін у поточних виробничих завданнях (формування системи вимог до нових або оновлених посад, внесення змін до кадрової політики тощо);
- оперативне реагування на зміни в кадровому складі (вивільнення, прийняття на роботу, кар'єрні переміщення, ситуативні заохочення або стягнення тощо).

Під час використання логістичного підходу до управління персоналом виконуються такі завдання:

- 1) оптимізуються матеріальні, фінансові та інформаційні потоки, пов'язані з переміщенням кадрів;
- 2) вивільняються значні фінансові, інформаційні та кадрові ресурси;
- 3) укріплюються горизонтальні та вертикальні зв'язки між відділами, ланками та окремими співробітниками підприємства;
- 4) співробітники мотивуються до професійного та кар'єрного зростання;
- 5) створюються можливості для обміну професійними знаннями, вміннями, навичками;
- 6) створюються умови для ротації, пошуку найліпшої посади або кола завдань для усіх співробітників та для перспективних професіоналів зокрема;
- 7) створюються умови для скорочення адаптаційного періоду;
- 8) у загальному сенсі завдяки наданню чітких та найкоротших алгоритмів використання кадрових ресурсів покращуються умови праці.

Завдяки вирішенню завдань із кадрової логістики досягаються такі цілі:

- 1) здійснюється ефективне управління кадровими потоками на підприємстві;
- 2) процес кадрового руху формується в інтегровану цілісну систему;
- 3) забезпечується взаємодія та узгодження дій усіх учасників та елементів кадрового руху;
- 4) як результат зазначеного вище, досягається економічний ефект у вигляді виконання виробничих завдань найменшими ресурсами.

Таким чином, використання логістичного підходу до управління персоналом дає змогу вдосконалювати формування та використання кадрів, тому що основні концепції та поняття логістики відповідають складному та важливому кадровому ресурсу підприємства.

Основні елементи кадрової логістики:

- 1) оптимізація вхідних кадрових ресурсів;
- 2) оптимізація внутрішніх кадрових потоків;
- 3) оптимізація вихідних кадрових потоків.

У табл. 1 подано систему потоків кадрової логістики на водотранспортному підприємстві.

Висновки. Таким чином, кадрова логістична система управління персоналом складається із пов'язаних між собою елементів та є складовим елементом більшої логістичної системи – управління підприємством. Від інших логістичних систем кадрові системи на підприємстві відрізняються рухливістю та високим рівнем самоорганізації.

Основна діяльність кадрової логістики спрямована на формування основних принципів, механізмів та алгоритмів кадрового забезпечення виконання виробничих завдань, проведення регулярного контролю відповідності якості виконання завдань замовленням та постійне управління змінами в кадровому середовищі. Для оптимального використання кадрових ресурсів необхідно на кожному етапі розвитку підприємства розуміти кадрові цілі та завдання та шукати найкоротші та найефективніші шляхи виконання виробничих завдань.

Уміле використання кадрового логістичного підходу дасть підприємству можливість вивільнення

Таблиця 1

Система потоків кадрової логістики на водотранспортному підприємстві

№ п/п	Структурний елемент	Напрямок у середовищі	Види логістичних операцій
1.	Вхідні кадрові ресурси	зовнішнє → внутрішнє	1) прийняття на роботу незалежних співробітників із зовнішнього середовища (рекрутинг, хедхантинг, прямий пошук, скрининг, формування кадрового резерву); 2) прийняття на роботу співробітників із спеціалізованих підприємств (лізинг, аутсорсинг); 3) замовлення консультативних послуг для підвищення кваліфікації співробітників (кадровий консалтинг, зовнішній незалежний аудит персоналу)
2.	Внутрішні кадрові ресурси	внутрішнє	1) аналіз потреб у персоналі відповідно до перспективного плану; 2) формування кадрової політики підприємства; 3) аналіз потреб у персоналі для виконання поточних виробничих завдань; 4) планування кількісного та якісного складу персоналу; 5) організація кадрового обліку (документаційне забезпечення); 6) використання автоматизованих систем для організації роботи співробітників (автоматизованих систем управління персоналом, автоматизованого робочого місця, тощо); 7) забезпечення адаптації (коучинг); 8) проведення внутрішнього аудиту персоналу; 9) проведення внутрішнього маркетингу персоналу (ротація, кар'єрне зростання, управління кадровим резервом); 10) регулярне проведення оцінки персоналу; 11) аналіз системи мотивації персоналу, використання адекватних способів мотивації та стимуляції праці (заохочення, стягнення, дауншифтинг, поєднання матеріальних та нематеріальних стимулів, тощо); 12) контроль над відповідністю роботи персоналу виробничим завданням та рухом кадрів на підприємстві; 13) за необхідності – проведення реструктуризації системи кадрового забезпечення (реінжиніринг); 14) управління умовами праці; 15) проведення роботи з формування команди на підприємстві
3.	Вихідні кадрові ресурси	внутрішнє → зовнішнє	1) вивільнення персоналу зі штату підприємства (звільнення, аутстафінг, тощо)

Джерело: розроблено автором

значного обсягу кадрових, фінансових та інформаційних ресурсів, що дасть змогу досягти економічного ефекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс ; пер.с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с.
2. Дженстер П., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д.М. Хасси. – М. : Вильямс, 2004. – 130 с.
3. Heene A., Sanchez R. Competence- based strategic management. – London: John Wiley, 1997. – 250 p.
4. Гаджинский А.М. Логистика : [учебник] / А.М. Гаджинский. – М. : Маркетинг, 2000.
5. Есенькин Б.С., Крылов М.Д. Логистика в книжном деле : [учебник] / Б.С. Есенькин, М.Д. Крылов. – М. : МГУП, 2002. – 335 с.
6. Костоглодов Д.Д., Харисова Л.М. Распределительная логистика / Д.Д. Костоглодов, Л.М. Харисова. – Ростов-на-Дону : Экспертное бюро, 1997. – 127 с.
7. Управление грузовыми потоками в транспортно-логистических системах : [монография] / Л.Б. Митурин, В.В. Гудков, В.В. Зырянов. – М. : Горячая линия-Телеком, 2010. – 704 с.
8. Zyryanov V., Keridi P., Guseynov R. Traffic modeling of network level system for large event // 16th ITS World Congress.- Stockholm, 2009. – 180 p.
9. Spirin S.A. Key competence of the industrial enterprise: the essential features of the category// Problems of the modern economy. – 2008. – № 4(28). – P. 34–45.
10. Чемяков В.П. Кадровая логистика: взгляд на карьеру / В.П. Чемяков // Персонал. – 2001. – № 5. – С. 25–31.
11. Фоменко А.А. Эффективность применения логистического подхода в системе управления трудовыми ресурсами / А.А. Фоменко // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1(13) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.m-esopotam.ru.
12. Кибанов А., Ушакова М. Концепции стратегии кадровой политики организации / А. Кибанов, М. Ушакова // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 10. – С. 6–10.
13. Мельникова К.В. Кадровая логистика в системе сучасного управління трудовими ресурсами/ К.В. Мельникова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 17. – Ч. 3. – С. 58–60.
14. Сумец А.М. Логистика: теория, ситуации, практические задания: учеб.пособ./А.М.Сумец.- К.: Хай-Тек Пресс, 2008. – 320 с.
15. Демиденко Л.М. Логістичний підхід до підвищення ефективності використання персоналу аграрних підприємств/ Л.М.Демиденко// Технологічний аудит і резерви виробництва. – 2012. – № 1(3). – С. 35–38
16. Поліщук І. Застосування логістичної концепції кадрового менеджменту/ І.Поліщук//Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – Вип. 19, Ч. 2. – С. 186–191.
17. Муромець Н.Є. Сутність логістичного управління потоками трудових ресурсів/ Н.Є.Муромець//Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: сб.науч.тр.- Донецк: ДонНУ, 2009.
18. Гармидер Л.Д. Классификация трудовых потоков логистики [Текст] / Л.Д.Гармидер// Академічний огляд. – 2010. – № 1(32). – С. 78–85.

UDC 658.1:005.932

Lytvynenko A.O.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting
Simon Kuznets Kharkiv National
University of Economics*

GROUNDING OF THE CONTROLLING MECHANISM IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISE POTENTIAL DEVELOPMENT

The article presents guidelines as for the formation of the controlling mechanism in innovation activity activation cycles and the formation of industrial enterprise potential development programs. Proposed the understanding of the enterprise potential development and grounded the grouping of controlled parameters considering the level of enterprises' innovative capabilities. The strategic matrix of indicators' determination, establishing monitoring parameters and features of building the controlling mechanism is presented.

Keywords: Controlling, innovative development, potential of enterprise, management mechanism, strategic positioning.

Литвиненко А.О. ОБГРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті представлено методичні рекомендації щодо формування механізму контролінгу в циклах активізації інноваційної діяльності та формування програм розвитку потенціалу підприємства. Запропоновано розуміння потенціалу розвитку підприємства та обґрунтовано групування підконтрольних показників з оглядом на рівень інноваційної спроможності підприємства. Представлено стратегічну матрицю визначення складу показників, встановлення параметрів моніторингу та особливостей формування механізму контролінгу.

Ключові слова: контролінг, інноваційний розвиток, потенціал підприємства, механізм управління, стратегічне позиціонування.

Литвиненко А.А. ОБОСНОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КОНТРОЛЛИНГА В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлены методические рекомендации по формированию механизма контроллинга в рамках активизации инновационной деятельности и формирования программы развития потенциала предприятия. Предложено понимание потенциала развития и обоснованно группирование подконтрольных показателей с учетом уровня инновационной способности предприятия. Представлена стратегическая матрица определения состава показателей, задания параметров мониторинга и раскрытия особенностей формирования механизма контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, инновационное развитие, потенциал предприятия, механизм управления, стратегическое позиционирование

Statement of the problem. Transformation conditions of the national economic system functioning require the industrial enterprises to enhance their adaptive capacity, transfer management on the strategic framework and improve the validity of the development programs. The essential part of the development programs is the strategy of maximizing the existing potential. Only the constant development of processes of support and secure controllability can provide the success to the domestic producers in the competition and improve the sustainability of their market positions. However, there are a number of obstacles to achieve it. Firstly, the programs of development should be focused on the innovative basis. Secondly, it is very difficult to control the implementation of the development programs, although the future success of an enterprise in the area of its own potential realization depends on the quality of its implementation. So, there are problems connected with forming such a mechanism of controlling that provides the implementation of the program of innovative development of an enterprise potential and conduces to establish the most rational parameters.

Analysis of recent research and publications. The issue of controlling organizing and conducting is closely submitted in the economic literature. In the present studies different approaches to the term "controlling" are considered (as a rule, German [1] and more advanced, American model of controlling [2, 3]), features of goals and objectives of controlling are defined (here in the most cases the distribution between operational and strategic controlling is presented [4, 5]), a number of classifications of controlling (mostly con-

trolling is differentiated as a subject of activity, time of implementation, areas of activities and process of conduction [6, 7]) are discussed. We are going to focus on definition "controlling" provided by R. Mann [8] as "systems of managing the process of achieving the ultimate goals and results of activity".

To accept this definition it is necessary to expand it. Firstly, in the direction of specifying capabilities it is important to investigate innovative transformation of the enterprise. Secondly, when creating a structure of controlled parameters, the possibility to track innovative transformations that have to accompany the development processes should be discussed beforehand. Thirdly, the structure of indicators should disclose the enterprise capability to realize its own potential.

Emphasis on the unsolved aspects of the problem. The theoretical basis targeting the system of controlling to develop the enterprise potential is made by a numerical number of papers that include consideration of the enterprise potential through: the ability to achieve strategic or operational objectives [9, p. 88] (the system of controlling here provides support to implement the existing competencies of the enterprise); the set of the enterprise opportunities [10, p. 52]; the accessibility to use relevant resources [11] (controlling of the sufficiency in terms of element typology to implement the goals of the enterprise); the ability to meet the needs according to external conditions [12, p. 24] (controlling as overcoming the strategic gaps). However, by the majority of these sources it is recommended to transfer the development of the enterprise on an innovative basis. Whereas not all entities are capable to develop innovatively, it is necessary to differentiate

the structure of controlled parameters and define the features of controlling according to the level of the enterprise susceptibility to implement innovations.

The purpose of the article is to ground the features to form and use the mechanism of controlling in the processes of the enterprise potential development.

Presenting the main material. On the basis of the goals implementation the hypothesis is assigned that the establishment of the controlling mechanism for innovation development of the enterprise potential should be based on determining the enterprise susceptibility for transformational changes and innovations. Such innovations have to use the resources available at the enterprise (it is equivalent to the concept of resource to determine potential) and the technology of their transformation (it corresponds to the competency

approach to determine potential). So, to introduce the possibility of quantitative evaluation of the potential let's review it in terms of the enterprises material and technical base development. Its indicators of evaluation are presented in the literature in detail [13]. The innovative development should improve indicators of the enterprise performance. So, the development of the enterprise potential is determined in coordinates of the enterprise ability to transform the existing elements of the material and technical base and the level of using the enterprise innovation potential.

Focusing on the resource paradigm to define the potential allows correlating the mechanism of controlling with the managing mechanism to develop the enterprise material and technical base (MMDEMTB), which has already been considered in details by the

Table 1

Indicators to determine the innovative susceptibility of enterprise [23]

Group	Structure of indicators and calculation features	Characteristic
EIS1j – sufficiency of financial support for innovation activity	EIS11 – the degree to support innovative development of the enterprise with financial resources; EIS12 – the annual budget for new developments; EIS13 – the share of budget expenditures on new developments in the operational budget of the enterprise; EIS14 – changing in the relative growth of the market value of the company compared to the relative growth in selected market area management; EIS15 – the share of contractors who finds the enterprise innovative; EIS16 – the level of usage of prosecuted and own resources to perform innovative tasks; EIS 17 – the share of innovation expenditure in total expenditure.	Innovating requires the diversion of funds from the current cycle of operation. Accordingly, only available opportunistic funds indicate the ability to change.
EIS 2j – system-wide susceptibility	EIS21 – diversification of production; EIS22 – type of reaction to changes in the environment; EIS23 – attracting new financial resources to implement innovative tasks; EIS24 – the level of social development; EIS25 – technology policy and enterprise culture; EIS26 – focus on implementation of strategies for permanent improvements; EIS27 – the level of competitiveness of innovative products in domestic and foreign markets; EIS28 – stability of functioning.	Parameters that reflect the quality characteristics of perception of innovation achievements. They are identified by the selected strategic imperatives of development.
EIS3j – susceptibility of the technological system	EIS31 – time passed since initiating innovations to launch an innovative project; EIS32 – a part of annual production recovery; EIS33 – a part of new exports in total turnover of commercial products (CP); EIS34 – a part of products improved during the last three years in total turnover of CP; EIS35 – the level of equipping the enterprise divisions with technological equipment; EIS36 – the annual rate of recovery of the equipment; EIS37 – research intensity of products; EIS38 – variability of technology in the life cycle demand; EIS39 – scientific and technical level of the system.	Reflect the technological level of the enterprise development and the enterprise ability to change the phase of technological structure. Distribution of technological structure according to the production structures
EIS4j – personnel susceptibility to the implementation of changes	EIS41 – system parameters to motivate personnel; EIS42 – motivation of engineering creativity; EIS43 – a part of technical officers and researchers in the total number of the enterprise employees; EIS44 – a part of employees with Ph.D. degree; the average age of engineers and technicians and researchers; EIS45 – staff turnover in the innovation sphere; EIS46 – the level of training for the employees of innovation sphere; EIS47 – intensity of generation of successful innovative ideas.	Personnel focusing on technological innovation and readiness to the innovation process (readiness to overcome the difficulties of mastering innovations).
EIS5j – enterprise information susceptibility	EIS51 – readiness of the personnel regularly collect, study and use obtained information; EIS52 – enterprises' involvement in scientific research integration associations; EIS53 – volumes of innovation cooperation; EIS54 – readiness to engage the competitors' experience; EIS55 – a part of acquired (received) rights to patents from other enterprises; EIS56 – availability of situational base of knowledge and rules to fix experience; EIS57 – the share of spending on research involvement of the other companies; EIS58 – spending on conducting competitive intelligence and benchmarking; EIS59 – open exchange of information with subcontractors.	Susceptibility to innovations depends on the ability to receive, involve and handle significant amounts of information on the development of scientific and technological progress and competitor.
EIS6j – development of creative potential (innovation ability)	EIS61 – amount of obtained patents; EIS62 – amount of rational proposals (innovative ideas) received from employees; EIS63 – proportion of implemented ideas; EIS64 – time from the idea generation to its implementation; EIS65 – the level of employees' skill and experience involved in the innovation process; EIS66 – annual increase in the number of scientific publications per employee; EIS67 – a part of objects of industrial and intellectual property, with legal protection, their numbers in the general; EIS68 – a part of the rights to patents sold by the other companies.	Reflects the parameters to ensure maximum recovery rate of product innovation and technology through skills, knowledge and skills of the enterprise personnel.
EIS7j – structural susceptibility to transformation	EIS71 – probable assessment of evolutionary transitions; EIS72 – social protection of employees; EIS73 – the resistance level of the enterprise employees to planned changes; EIS74 – compliance level of direct control actions to planned changes; EIS75 – integrated management mechanism; EIS76 – the level of unity of perceptions about usefulness of innovation; EIS77 – redundancy links in the organizational structure; EIS78 – the degree of duplication of administrative functions.	Openness of organizational structure to innovative transformation (openness not requires the significant modifications of the other parts of the system.

authors [14, 15, 16]. Thus both mechanisms are considered as a set of instruments and tools to implement managerial influence, provided with the appropriate support. So the question is to define instruments and indicators that provide functioning as the mechanism of controlling, so the MMDMTB is updated. Hereby it is necessary to consider the transformational nature of development processes.

Unfortunately, there are quite many interpretations of the enterprise innovation susceptibility. EIS is considered as "preparedness to adopt technology" [17], "ability to implement innovative projects" [18], "ability to increase innovative features of products" [19]. These definitions are mainly focused on the enterprise as a whole. According to the purpose of the study, potential and EMTB susceptibility to innovation transformations should be considered. Accordingly, focused on O. M. Yastremska's findings [20], let's consider the innovative susceptibility of MMDMTB in terms of cycles as "readiness and capability of the enterprise to transform EMTB parameters and conditions to use through innovation".

Analysis of the literature on issues of the innovative development [17, 21, 22], allows identifying a number of areas of such an evaluation. The corresponding list of indicators is presented in table 1.

On the other hand it is necessary to consider that the defining characteristic of the capability to implement innovations is innovation potential of the enterprise. Herewith, MMDMTB during its operation has to use

the level of innovative potential usage (IPU) and the definition of its shares which accounts for the elements of EMTB. This capability is based on the scorecard formed on the basis of papers [19, 23, 24] in the table 2.

So, the MMDMTB work should determine the level of using the innovative potential of EMTB. Hereby we should provide the whole modification of the indicators given in table 2. Moreover, to the number of enterprises MMDMTB has to consider not innovative susceptibility but only the ability of the enterprise to transformations. It also requires modification of parameters from the tab. 1.

While establishing the information support of MMDMTB work, the structure of quality indicators forming elements of EMTB according to criterion for the possibility of obtaining such elements from contractors must be differentiated. In this case, the work of MMDMTB needs some changes to establish its information support.

The author's proposal hereby is, firstly, the differentiation of indicators for monitoring depending on the parameters of the enterprises' strategic behaviour and the level of EMTB potential. In this case, it is proposed to divide the indicators controlled by the controlling mechanism and MMDMTB into two groups: compulsory and optional. The structure of compulsory indicators corresponds to the structure of quality indicators of processes development accepted at the enterprise. Structure of optional indicators is determined by the parameters of the enterprise strategic behaviour according to table 3.

Table 2
Indicators of evaluation of the efficiency of using the innovations and disclosure of the enterprise innovative potential (published in [23])

Group of indicator	Group structure and the features of calculation	Characteristic
IPU1j – overall of availability and efficiency of using the innovative potential	IPU11 – the share of innovative products in total sales; IPU12 – additional income from sales of a new product; IPU13 – added value provided to the consumers through innovation; IPU14 – reduction of production costs from innovations' implementation; IPU15 – additional revenue from taking new market segments with innovative product.	Parameters of innovations as a key resource that provides competitive advantage and allows occupying the leading position in the market
IPU2j – efficiency of using the potential in terms of implementing changes of technological character	IPU21 – the share of parameters of technological system and IPU22 – logistics chain covered with innovations; IPU23 – indicators of fixed assets conditions (rate of wear and update); IPU24 – return on investments; IPU25 – volume of IP.	Existing and hidden opportunities to attract and produce ideas in technological renewal and development
IPU3j – efficiency of using the potential in terms of implementation of organizational changes	IPU31 – income and expenses to create conditions of perception innovation; IPU32 – the degree of scientific and technical experts' needs satisfaction in the required information; IPU33 – the degree of compliance with existing information funds and innovation objectives of the enterprise.	Ability for organizational restructuring to maximize the effect of introducing innovations
IPU4j – efficiency of using the potential in terms of implementation of social changes	IPU41 – efficiency of spending on social development; IPU42 – productivity; IPU43 – the amount of innovative ideas, suggested by employees; IPU44 – capital-labour; IPU45 – the share of realized innovative ideas; IPU46 – efficiency impact of spending on motivation.	Parameter of institutional development. Efficiency of standards and rules of new knowledge commercialization
IPU5j – efficiency of using potential in terms of implementation of economic changes	IPU51 – financial result from selling innovations; IPU52 – innovation investment return and IPU53 – discounted value (NPV) of realized and planned projects of transformation; IPU54 – dynamics of net cash flow; IPU55 – the ratio of self-financing of investment	Combination of resources that can be involved and used to expand the reproduction of production factors

Table 3

Logic to select the optional controlled indicators for monitoring

Areas to control development processes	ISP – low IPU – low	ISP – high IPU – low	ISP – low IPU – high	ISP – high IPU – high
Control over efficiency of potential using (choosing among {IPU})	Efficiency to disclosure the social component of the EMTB	Indicators of efficiency to ground economic changes	Efficiency to disclosure the organizational component of the EMTB	Innovative potential using and technological changes
Control over capabilities to react to changes (choosing among {IPU})	Personnel's susceptibility to the program of changes	Development of creative potential in MMDMTB operation	Structural susceptibility of the enterprise	Sufficient support for innovation activity

Table 4

Generalization of approaches to organizational and structural MMDMTB construction

Type of organizational MMDMTB construction	Characteristic, possible disadvantages and features of implementing the types of organizational construction of the managing mechanism of the development of EMTB	Competitive behaviour of the enterprise in the area of implementation of the existing potential
Trust department to coordinate horizontal links joining the objects of labour	Complexity to perform integrating function and impossibility to solve the whole range of management tasks for transformational changes in MMDMTB	Providing or creative strategic behaviour regarding to the potential implementation
Separating and empowering one of the departments represented in the structure of the enterprise	Complexity to coordinate guiding influences (department can be competent, for example, in the issues to develop means of labour and interpret incorrectly the technological requirements)	Providing or adaptive strategic behaviour in the area of potential implementation
Creating a special department to manage the development of EMTB	All the advantages and disadvantages of a centralized approach. Improving coordination to switch to the new coordination of potential elements	Adaptive competitive behaviour
"Master" (in terms of ISO 9000) one of the processes gets the authority to manage the development of EMTB	Decentralization of EMTB development within individual processes. As a rule, it is used for address implementation of innovations. Limited coverage for development processes.	Providing or creative strategic behaviour regarding to the potential implementation
Project or matrix structure, which implements functions	Union of competent employees in accordance with the priority of certain aspects of development the existing potential.	Creative competitive behaviour

As it is possible to see from tab. 3, it regulates involving in the system of information support for MMDMTB operation. The advantage of this proposal is to minimize MMDMTB operational costs.

The integration of indicators to the mechanism of controlling allows creating the contours of the management of innovative development of the enterprise potential. However, the mechanism of controlling and joining mechanism of managing the development of the enterprise material and technical base require the organizational design. Generalization of the existing studies allows determining the structure of MMDMTB. They are described in the aggregated form in the table 4. The differ-

ence between the proposals is contained in the introduction of conditions to choose the type of MMDMTB structure and connect these conditions with the parameters of the strategic behaviour of the enterprise in the area of implementation of the development of EMTB potential.

Conclusions. The article presents guidelines as for the formation of the controlling mechanism in activation cycles of the enterprise innovation activities. It is grounded the understanding of the enterprise potential development. However, it is necessary to continue the further research to develop specific indicators within the groups of controlled parameters involved in the mechanism of controlling.

REFERENCES:

- Hahn D., Hungenberg H. (2005) Value-oriented controlling concept. M.: Finance and Statistics. – 928 p.
- Sukharev L.A., Petrenko S.N. (2002) Controlling – the basis of business management. K.: Elga Nika-Center. – 208 p.
- Karminsky A. M., Deer N. I., Priymak A. G., Falco S. G. (2002) Methodical and practical bases of construction of the controlling organizations. M.: Finance and Statistics. – 256 p.
- Lindgren M. Bandhold X. (2009) Scenario planning. The relationship between the future and the strategy. M.: Olimp-Business. – 256 p.
- Pushkar M. S., Pushkar R. M. (2004) Controlling – strategic management information subsystem. Ternopol: Carte Blanche. – 370 p.
- Rudnytsky V. S., Rudnytsky T.V. (2012) Types of modern controlling. Lviv Polytechnic National University Publishing House, 722(81). – P. 221-225.
- Grigorash I. A. (2010) Classification controlling instruments. K.: Kyiv National Economic University. – P. 244-252.
- Mann R., Meyer. E. (1992) Controlling for beginners. M.: Finance and Statistics. – 304 p.
- Petenko I.V., Tendrils S. M. (2004) Logistic potential commercial mediation. Proceedings of DonNTU, 80. – P. 88-93.
- Voronkov A. E. (2000) Strategic management of competitive potential of the enterprise. Lugansk: VNU. – 315 p.
- Alekseev I.V., Kolesnik N. K., Moroz A. S. (2007) Resource Management software financial-industrial groups. Lviv: Vydavnytstvo National University "Lviv Polytechnic". – 132 p.
- Tsygankov T. N. (2001) Management of international marketing. K.: KNEU. – 132 p.
- Lebedev V. G., Krasovsky V. P., Poltorygin V. K., Zlobin B. K. (1980) Material and technical base of production. M.: Thought, – 276 p.
- Pylypenko A. A., Lytvynenko A. A. (2011) The potential restructuring of logistics in circuit development of strategic management of enterprise. Business Info, 12. – P. 165–168.
- Pylypenko A. A., Lytvynenko A. A. (2015) The enterprise competitive capacity realization through the definition of the parameters of its strategic behavior Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 14. – Частина 1. – P. 84–88.
- Pylypenko A. A., Lytvynenko A. A. (2015) The integration basis of the management of the industrial enterprises potential development Управління розвитком 3, – P. 102–108.
- Jankowski K., Muharam I. (2001) Organization of investment and innovation. SPb.: Peter. – 448 p.
- Jansen F. (2002) Era of innovation. M.: INFRA-M. – 308 p.
- Fedonin A. S., Repina I. M., Oleksyuk A. K. (2003) The potential of the company: development and evaluation. Kyiv National Economic University. – 316 p.
- Yastremskaya A. (2001) Implementation of management consulting industry by determining their susceptibility to development. Business Inform, 2011, 12. – P. 151–158.
- Федулова Л. І. Інноваційна економіка. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
- Янсен Ф. Эпоха инноваций / Ф. Янсен. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 308 с.
- Lytvynenko A. A. (2009) Evaluation of susceptibility to the production of industrial enterprise innovation. Kommunalnoe economy cities: Scientific and Technical sbornik. Series: Economic Science. K.: Technique, 87. – P. 156–62.
- Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия: научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Харьков: ХГЭУ, 2003. – 220 с.

УДК 658.3

Ліштаба Л.В.

асистент кафедри соціальної медицини,
ООЗ із медичною статистикою
Тернопільського державного медичного університету
імені І.Я. Горбачевського

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ЛІДЕРСЬКИХ КОМПЕТЕНЦІЙ МЕНЕДЖЕРІВ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Статтю присвячено дослідженню набору лідерських компетенцій, заснованих на складних принципах лідерства. Ці компетенції є необхідною основою для навчання та розвитку лідерів у галузі охорони здоров'я. Розроблено модель для оцінки лідерських компетенцій менеджерів та керівників закладів охорони здоров'я.

Ключові слова: лідерство, компетенції, навички, менеджмент, охорона здоров'я, модель.

Ліштаба Л.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ЛИДЕРСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Статья посвящена исследованию набора лидерских компетенций, основанных на сложных принципах лидерства. Эти компетенции являются необходимой основой для обучения и развития лидеров в области здравоохранения. Разработана модель для оценки лидерских компетенций менеджеров и руководителей учреждений здравоохранения.

Ключевые слова: лидерство, компетенции, навыки, менеджмент, здравоохранение, модель.

Lishtaba L.V. FEATURES OF FORMATION OF THE KEY LEADERSHIP COMPETENCIES IN MANAGERS OF THE HEALTH CARE SECTOR

The article investigates a set of leadership competencies based on complex principles of leadership. These competencies are a necessary basis for training and development of leaders in the health sector. We developed a model for assessment of leadership competencies of managers and administrators of health facilities.

Keywords: leadership, competence, skills, management, public health, model.

Постановка проблеми. У вітчизняній системі охорони здоров'я вимоги до розвитку менеджменту безпосередньо пов'язані з проведенням реформування і необхідністю прийняття нових організаційних цінностей, введення нового стилю управління, навичок і ставлення до роботи. З'явилася необхідність того, що менеджери оперативного і командного рівнів повинні готуватися до нової ролі лідерів і «агентів змін».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, пов'язаним із розвитком управлінської компетентності, присвячено численні наукові публікації як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців. Управлінська діяльність найчастіше аналізується з точки зору комплексу характеристик, притаманних керівнику (А.Л. Журавльов, А.В. Карпов, Н.Н. Богдан [4]), управлінських ролей (Г. Мінцберг). Разом із тим управлінські компетенції стосовно керівників сфери охорони здоров'я вивчені недостатньо. Серед зарубіжних учених, які досліджували саме формування лідерських компетенцій у сфері охорони здоров'я, варто виділити праці: П. Балканскої [1; 2], Г.Н. Барскової [3], Д. Димитрова [5] та ін.

Компетенції є результатом взаємодії трьох компонентів: набутих знань, досвіду і здібностей. Компетенція являє собою безперервний процес, який мотивує менеджерів до покращення роботи в тих сферах, в яких вони здійснюють свою діяльність. А досвід і знання повинні відповідати професійним завданням, які людина ставить перед собою, і допомогти в досягненні конкретних результатів на шляху до мети.

Мета статті полягає у визначенні основних напрямів розвитку лідерських компетенцій для вдосконалення процесу управління медичним закладом та персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бути менеджером – непросте завдання, але для багатьох людей це робота, про яку мріють. У свідомості тих, хто не знайомий із професією, бути менеджером озна-

чає командувати й отримувати багато грошей. Чи так це насправді? Насправді, це свого роду виклик професійним і особистим якостям лідера. Для цієї діяльності потрібна управлінська компетентність, яка передбачає наявність не лише спеціальних знань у конкретній професійній сфері, але й наявність навичок стратегічного мислення, вміння спілкуватися з людьми на різних рівнях; здатність керувати людьми і мотивувати їх; зібрати команду професійних співробітників, об'єднаних однією метою, готових внести необхідні зміни відповідно до вимог часу, вміння вести переговори і багато іншого. Таким чином, важливою є здатність менеджера поєднувати керівництво з лідерством. Такі знання, навички і поведінка досягаються передусім за рахунок отримання освіти та переймання досвіду, тому що лідерство, відповідно до тези Дж. Адера [7], це й якість, і роль, яку можна вивчити.

Сьогодні в науковій літературі існує надзвичайно різноманітна кількість трактування понять «компетенція», «компетентність» і «компетентнісний підхід». Відомий психолог Б.Д. Ельконін зазначав: «Компетентнісний підхід – це як привид: усі про нього говорять, але мало хто його бачив». Представники науково-академічної спільноти вважають, що компетенція – це предметна область, в якій індивід добре обізнаний і виявляє готовність до виконання діяльності, а компетентність – інтегрована характеристика якостей особистості, яка виступає як результат підготовки випускника для виконання діяльності в певних областях. Іншими словами, компетенція – це знання, а компетентність – уміння (дії). На відміну від терміну «кваліфікація» компетенції, крім суто професійних знань та умінь, що характеризують кваліфікацію, включають такі якості, як ініціатива, співробітництво, здатність до роботи в групі, комунікативні здібності, вміння вчитися, оцінювати, логічно мислити, відбирати і використовувати інформацію.

Компетенції можна умовно розділити на:

1. Ключові/базові компетенції – стосуються всіх співробітників, які займають певний рівень в організації. Дані компетенції враховують основні сфери діяльності менеджера або ролі, які він виконує в організації. До них відносимо: особисті і соціальні навички критичного мислення, творчого потенціалу, підходи до вирішення проблем, ініціативність, рівень відповідальності і ступінь вирішення завдань.

2. Функціональні компетенції – належать до виконуваних функцій для організації охорони здоров'я, медичних операцій, фінансів, бухгалтерського обліку, маркетингу, PR, людських ресурсів і т. д. Без достатньої високої бази і функціональної компетенції не представляється можливим займати високі управлінські та лідерські компетенції.

3. Менеджерські компетенції містять знання і навички для ефективного управління наявними ресурсами.

4. Лідерські компетенції – це навички та здібності, які дають змогу впливати на інших. Вони можуть бути досягнуті тільки після того, як інші рівні компетенцій – функціональні та менеджерські – сформовані на належному рівні (рис. 1).



Рис. 1. Піраміда компетенцій у сфері охорони здоров'я

Базові менеджерські компетенції визначені як пріоритетні для розвитку менеджерів.

Існує шість основних чинників, що лежать в основі базових менеджерських компетенцій:

- 1) тайм-менеджмент;
- 2) завдання управління;
- 3) зв'язок та організаційна поведінка;
- 4) базові навички управління;
- 5) розробка ефективної команди;
- 6) управління проектами та реалізацією пріоритетів.

Досвід показує, що базові знання та навички у цих шести основних факторах відіграють центральну роль під час ухвалення рішення для просування менеджерів і ключових фахівців на більш високі позиції, або навпаки – їх відсутність призводить до незадовільних результатів, кар'єрного застою, занепаду в ієрархії або взагалі до звільнення. Такі якості, як лідерство, вміння викликати довіру і стратегічно мислити, стали більш затребуваними, ніж традиційні управлінські навички, такі як здатність видавати накази тощо.

Для побудови моделі оцінки сформуємо лідерські компетенції менеджерів у галузі охорони здоров'я, для чого структуруємо їх у шість основних груп.

1. Самовдосконалення і розвиток особистісних якостей і навичок:

- управління особистими ресурсами;
- самоконтроль і психічна стійкість;
- самосвідомість;
- вміння координувати себе на цінності;

- цілісність і відповідальність;
- адаптивність і вміння справлятися з напруженими ситуаціями;
- ухвалювати і застосовувати особисті стратегії для боротьби зі стресом;
- навички спілкування і наполегливості;
- можливість залучення й утримання співробітників;

- приклад на власній поведінці;
- наявність спеціальних професійних знань і навичок;
- професійний розвиток.

2. Особиста організаційна ефективність:

- орієнтація на організаційні результати;
- мотивація на навчання і розвиток;
- орієнтація на інших;
- організація і розвиток організаційної політики;
- професійно-рольова гнучкість;
- організаційна лояльність і надійність.

3. Лідерство на інших:

- ефективна комунікація та зв'язок;
- опрацювання ефективних робочих стосунків із колегами і підлеглими;
- розробка ефективних робочих стосунків із клієнтами і зацікавленими сторонами;
- наявність навичок і дій, що дають змогу впливати на інших;
- виявлення поваги до інших;
- вміння слухати;
- адресність через спільне бачення, цінності та цілі;
- створення й управління командами;
- стиль взаємодії в команді;
- зміцнення довіри і підтримки відносин;
- інноваційні рішення;
- стратегічна орієнтація.

4. Управління змінами:

- управління ризиком;
- використання знань, досвіду і технологій;
- делегування повноважень;
- контроль виконання;
- формування, підтримання й управління відносинами;
- повага до думки кожної людини;
- залучення співавторів у галузі управління (розширення прав і можливостей).

5. Інноваційність:

- заохочення введення інновацій;
- просування інновацій у професійній сфері відповідальності;
- розробка концепції для їх реалізації;
- наявність навичок і зусиль щодо поліпшення роботи.

6. Орієнтація на результат:

- оперативне планування і управління проектами;
- розробка і реалізація маркетингових планів для конкретної області відповідальності;
- вирішення проблем щодо обслуговування пацієнтів і клієнтів;
- вирішення проблем моніторингу в догляді за хворим;
- розробка і впровадження клієнтоорієнтованих медичних послуг;
- підприємливість.

Набір повноважень, визначених для конкретної позиції, та місце в ієрархії організації можуть бути використані як окремий профіль оцінки/атестації.

Для кожної компетенції можуть бути отримані основні поведінкові показники (індикатори) для ступеня виявлення наявних знань і їх використання в діяльності, визначивши три рівні для оцінки компетентності:

1. Компетентність у вимогах до позиції:

0 балів – відсутня компетенція;

1 бал – вкрай незадовільно;

2 бали – слабо розвинута.

2. Компетенції щодо основних вимог до займаної посади:

3 бали – задовільно;

4 бали – добре;

5 балів – дуже добре.

3. Компетенції перевищують основні вимоги до займаної посади:

6 балів – відмінно;

7 балів – винятково.

Три рівня відповідають істотним, якісним відмінностям в управлінні визначеними компетенціями, які можуть піддаватися моніторингу та оцінці щодо кількісної сукупності поведінкових показників, включених в опис кожної з компетенцій.

Загалом можна запропонувати такі дії для розвитку лідерських компетенцій керівників закладів охорони здоров'я.

1. Роз'яснення і постановка мети. Обговорення особистого бачення. Перший крок є визначальним для будь-якого завдання. На цьому етапі необхідно відповісти на таке запитання: які результати очікує отримати індивід на цій менеджерській позиції?

2. Чітке бачення реальності. Визначення різниці між поточним рівнем компетенції і необхідним для досягнення мети рівнем. На даному етапі особливо допомагають стандарти професійної компетентності. Необхідно порівняти вимоги конкретної позиції з більш широкими вимогами. Тут доречно зазначити, що на перший погляд одна і та ж посада в різних організаціях охорони здоров'я може мати спеціальні профіль і вимоги. На цьому етапі менеджер повинен мати більш цілеспрямовані вимоги до рівня, до якого потрібно поліпшити свою компетенцію. Необхідно зробити реалістичну оцінку того, який рівень особистої компетенції щодо поточних вимог, які пред'являються до менеджера.

3. Розробка індивідуального плану – визначення отримання бажаних результатів (вибір). Завдання третього етапу – зробити правильний вибір, які дії необхідні для досягнення бажаного рівня компетенції. Включення до плану тільки навчання зі збільшення лідерської компетенції мало. Не варто забувати, що на додаток до знань менеджер повинен набути досвіду і розвивати навички через навчання, наставництво, участь в проектах та багато іншого.

4. Контроль досягнутих результатів.

Висновки. Представлений набір компетенцій є основою для впровадження професійних стандартів управління та керівництва у сфері охорони здоров'я. Модель може бути використана для визначення якості загального керівництва для установ та організацій охорони здоров'я.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балканска П. Защо е необходим модел за развитие на лидерски компетенции в сфера та на здравеопазването / П. Балканска // Здравна политика и мениджмънт. – 2011. – № 3. – С. 19–25.
2. Балканска П. Компетентностен профил на ефективния лидер / П. Балканска, Я. Проданова, К. Попова // Здравна политика и мениджмънт. – 2010. – Т. 10. – С. 100–103.
3. Барскова Г.Н. Руководители здравоохранения о проблемах руководящих кадров / Г.Н. Барскова, А.А. Князев, А.А. Смирнов // Социальные аспекты здоровья населения. – 2010. – № 15. – С. 9–16.
4. Богдан Н.Н. Модель управленческих компетенций руководителя / Н.Н. Богдан // Современные кадровые технологии в системе государственного и муниципального управления Сибирского федерального округа : сб. «Научные записки СибАГС». – 2008. – № 2. – С. 23–30.
5. Димитров Д. Стил на лидерство и мениджмънт в болницата / Д. Димитров // Здравна политика и мениджмънт. – 2009. – С. 25–30.
6. Зимина Э.В. Руководящие кадры в медицине / Э.В. Зимина, Н.Б. Найговзина // Вестник Росздравнадзора. – 2010. – № 1. – С. 52–57.
7. Adair, J. How to Grow Leaders: The Seven Key Principles of Effective Leadership Development, Kogan Page. – 2005.

УДК 331.108.38

Максимюк Г.М.

*асистент кафедри економіки підприємства, аспірант
Харківського національного автомобільно-дорожного університету*

АДАПТАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ: АНАЛІЗ ПОГЛЯДІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ЗАКОРДОННИХ НАУКОВЦІВ

Статтю присвячено дослідженню наукових поглядів вітчизняних та закордонних (європейських та американських) науковців на адаптацію персоналу. Було розроблено модель успішної адаптації, яка може використовуватися під час розробки формальних програм адаптації на підприємствах. Визначено довготривалі позитивні наслідки від впровадження формальних програм адаптації на підприємствах.

Ключові слова: адаптація, персонал, співробітник, формальна програма адаптації, новий робітник.

Максимюк А.Н. АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: АНАЛИЗ ВЗГЛЯДОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ИНОСТРАННЫХ УЧЕНЫХ

Статья посвящена исследованию научных взглядов отечественных и зарубежных (европейских и американских) ученых на адаптацию персонала. Разработана модель успешной адаптации, которая может использоваться при разработке формальных программ адаптации на предприятиях. Определены долговременные положительные последствия от внедрения формальных программ адаптации на предприятиях.

Ключевые слова: адаптация, персонал, сотрудник, формальная программа адаптации, новый работник.

Maksymiuk H.M. ONBOARDING EMPLOYEES: ANALYSIS OF DOMESTIC AND FOREIGN SCIENTISTS' APPROACHES

The article is dedicated to studying of domestic and foreign (American and European) scientists' approaches to employees' onboarding. As a result of the research model of successful onboarding was designed, it can be used during formal onboarding programs creating at enterprises. Long-term positive effects of formal onboarding are defined.

Keywords: onboarding, adaptation, employee, new worker, staff, formal onboarding program.

Постановка проблеми. Сьогодні вартість повноцінного закриття вакансії у два-три рази перевищує витрати організації на місячну оплату праці на цій вакансії, а для керівників середнього рівня та вище може сягати 100–200% витрат організації на річну оплату праці на цій вакансії [1, с. 10].

Водночас нові співробітники представляють собою один із найважливіших та недостатньо використовуваних активів – джерело свіжих ідей, поглядів, досвіду і контактів у необхідній сфері бізнесу, які організація може використовувати, щоб стати більш інноваційною та конкурентоспроможною. Однак більшість новачків почувають себе невпевнено та хвилюються, що їх ідеї не будуть почуті та прийняті [2, с. 35].

Сформована система адаптації може стати однією з конкурентних переваг підприємства, що, з одного боку, нівелює негатив від плинності персоналу (якісні програми адаптації можуть зменшити плинність кадрів на 10–20% [3]), а з іншого – забезпечує швидку інтеграцію персоналу в бізнес-процеси та його вихід на оптимальні рівні продуктивності в максимально стислі терміни [1, с. 1]. Можна виділити ключові відмінності організацій із кращими формальними програмами адаптації від організацій, де відсутня структурована практика адаптації нових працівників [4], а саме:

- 91% нових співробітників залишилися працювати на підприємстві порівняно з 30% працівників на підприємствах без формальної адаптації;
- 62% співробітників, прийнятих на роботу протягом останніх 12 місяців, досягли необхідної продуктивності вчасно порівняно з 17% серед організацій, які не мають формальної адаптаційної програми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань адаптації персоналу приділила увагу достатня кількість зарубіжних фахівців. Так, К. Роллаг, С. Парісе та Р. Кросс вивчали питання швидкої адаптації працівників, вони виділили п'ять найрозповсюдженіших хибних поглядів, пов'язаних

з адаптацією, та спростували їх [2]. Досліджувалися особливості адаптації нових працівників у федеральних закладах США [5]; Т. Бауер розробила посібник із максимізації успішності проведення адаптації [6]. Серед вітчизняних науковців вивченням адаптації персоналу займався О. Чорнобиль, дисертаційна робота якого присвячена питанню формування системи адаптації персоналу на підприємстві. О. Пархоменко-Куцевіл розглядала проблему вдосконалення адаптації кадрів державної служби [7]. Н. Куріна та Н. Дарченко розробили інноваційну модель професійної адаптації персоналу [8]. Теоретичні засади вивчали Н. Польова [9], Мороз І. [10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проаналізувавши дослідження зарубіжних та вітчизняних науковців, наочною стає різниця у підходах та глибині вивчення питання адаптації персоналу. Тому невирішеною раніше частиною загальної проблеми, що буде розглядатися в даній роботі, є синтез наявних наукових поглядів зарубіжних та вітчизняних учених і фахівців на адаптацію нових працівників.

Мета статті полягає у розробці моделі успішної адаптації персоналу на основі поєднання наукових поглядів зарубіжних та вітчизняних науковців на дану проблему.

Виклад основного матеріалу дослідження. Адаптація – це процес інтеграції та асиміляції нових співробітників в організацію, забезпечення їх інструментами, ресурсами та знаннями, необхідними для того, щоб стати успішними та продуктивними робітниками [5, с. 2].

За результатами анкетного опитування представників вітчизняних підприємств (із середньою штатною чисельністю більше 100 осіб), проведеного О.В. Чорнобилем [1, с. 8–9], визначено, що формальна процедура адаптації персоналу присутня на 76% підприємств (82 з 108, що брали участь в опитуванні), причому лише 37% з їх числа (30 підприємств) указали, що така програма функціонує три роки і більше.

Таким чином, значна частина вітчизняних підприємств почала впроваджувати програми адаптації персоналу лише останнім часом. Під час запровадження програм адаптації вітчизняні підприємства ставлять такі завдання: скорочення витрат (64%), скорочення рівня плинності персоналу (58%), підвищення лояльності персоналу до підприємства (52%).

Більшість вітчизняних науковців поділяють адаптацію на:

- професійну – ознайомлення зі змістом роботи, певний рівень професійної майстерності, необхідний для якісного виконання професійних обов'язків [7; 9; 10];
- соціально-психологічну – освоєння соціально-психологічних особливостей колективу, входження в систему взаємин, що склалися в ньому, позитивна взаємодія з його членами [7; 9];

- соціально-організаційну (організаційну) – засвоєння організаційної структури підприємства (колективу), системи управління й обслуговування виробничого процесу, режиму праці та відпочинку тощо [7–9];

- дозвільно-побутову (культурно-побутову) – освоєння в трудовій організації особливостей побуту і традицій проведення вільного часу [7; 9];

- психофізіологічну – вивчення і звикання нового співробітника до умов роботи, робочого місця та психологічних і фізичних навантажень [7–10].

Португальська дослідниця Т. Бауер [6, с. 2] виділяє чотири блоки адаптації, в яких має будуватися будь-яка програма адаптації (так названі «4 С»). На нашу думку, ці блоки включають у себе різновиди адаптації, які виділяють українські науковці:

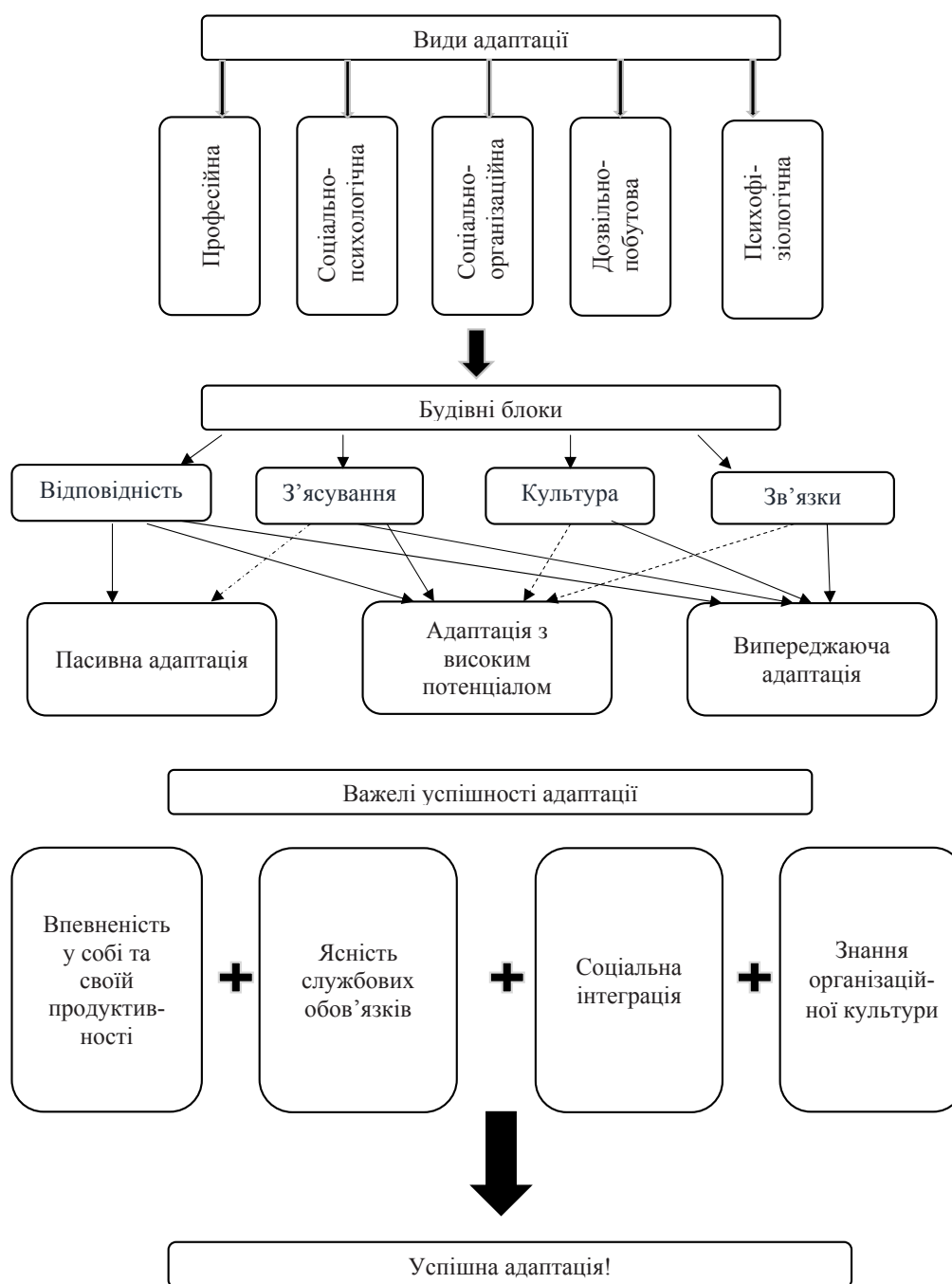


Рис. 1. Модель успішної адаптації персоналу

- відповідність (Compliance) – найнижчий рівень, включає у себе пояснення співробітникам основних правових та політичних правил та інструкцій, наявних на підприємстві;

- з'ясування (Clarification) – полягає у з'ясуванні того, чи розуміють співробітники свою нову роботу та що очікує від них керівництво;

- культура (Culture) – широка категорія, що включає у себе обізнаність співробітників в організаційних нормах, як формальних, так і неформальних;

- зв'язки (Connection) – належать до дуже важливих міжособистісних відносин та інформаційних мереж, які мають установити нові співробітники.

Ступінь використання цих блоків кожним підприємством визначає його загальну стратегію адаптації, при цьому більшість компаній належать до одного з трьох рівнів [6, с. 3].

Рівень 1. Пасивна адаптація. На підприємствах, що використовують пасивну адаптацію, новому співробітнику можуть бути надані деякі роз'яснення щодо його обов'язків, але жодних пояснень щодо наявної культури чи зв'язків на підприємстві не надається. Новий робітник може отримати цю інформацію через неформальні контакти зі співробітниками, які, можливо, зав'яжуться з часом. Але ніхто, включаючи робітників кадрової служби, не координує цей процес для максимізації успіху адаптації. На таких підприємствах адаптація розглядається як перелік не зв'язаних між собою завдань.

Згідно з дослідженням, проведеним американською компанією Aberdeen Group [11], приблизно 30% підприємств – малих, середніх та великих – знаходяться на цьому рівні. Пасивна адаптація може застосовуватися на підприємствах, але вона не є систематичним процесом.

Рівень 2. Адаптація з високим потенціалом. На цьому рівні блоки «відповідність» та «з'ясування» мають бути розкриті у формальній програмі адаптації підприємства та на практиці, а також мають бути висвітлені деякі аспекти з блоків «культура» та «зв'язки». Приблизно 50% компаній належать до цього рівня адаптації [6]. На цьому рівні ще не запроваджено завершеного систематичного процесу адаптації.

Рівень 3. Випереджаюча адаптація. Усі чотири блоки наявні у формальній програмі адаптації, підприємство розглядає адаптацію як систематичний процес у стратегічному управлінні людськими ресурсами. Приблизно 20% американських компаній досягли цього рівня. 68% з організацій, що знаходяться на цьому рівні, частково або повною мірою використовують системи адаптації он-лайн [4].

Виділяють чотири головні важелі, які може використовувати організація для збільшення успішності адаптації робітників [6, с. 4]:

- впевненість у собі, у продуктивності своєї праці: якщо працівник відчуває впевненість у тому, що виконує роботу правильно, він буде більш мотивованим та успішнішим, ніж менш упевнені колеги [12]. Організації повинні розробляти такі програми адаптації, які допоможуть підвищити цю впевненість робітників;

- ясність службових обов'язків (наскільки добре працівник їх розуміє) [13]. За оцінками, компанії США та Великої Британії у результаті недостатнього розуміння робітниками своїх службових обов'язків утрачають \$37 млрд. кожного року [14]. Отже, ясність службових обов'язків є свідченням того, наскільки добре пристосувався новий робітник;

- соціальна інтеграція: нові робітники повинні почувати себе прийнятими до колективу. Якісні вза-

ємвідносини із членами колективу та його лідерами є бажаним результатом адаптації. Новим співробітникам слід не тільки очікувати допомоги від відділу по роботі з кадрами, але й самим будувати взаємовідносини з колегами: брати участь у неформальних соціальних взаємодіях – бесідах, обідах, кава-брейках, корпоративних заходах тощо;

- знання та відповідність організаційній культурі: необхідно допомогти новим співробітникам орієнтуватися в організаційній політиці, цілях, цінностях, місії організації.

Базуючись на викладеному вище, автором була розроблена модель успішної формальної адаптації, яка враховує теоретичні напрацювання як вітчизняних, так закордонних науковців (рис. 1).

Висновки. Таким чином, добре організована формальна адаптація може мати довготривалі позитивні наслідки, а саме:

- зниження плинності кадрів;
- прискорення залучення працівників до праці з максимальною продуктивністю;
- підвищення рівня задоволеності працею робітників;
- підвищення лояльності працівників до організації;
- максимальне використання потенціалу нового робітника;
- зменшення стресу у нових робітників та ін.

У статті було проаналізовано теоретичні напрацювання стосовно адаптації персоналу українських та зарубіжних науковців, а саме: було виділено основні види адаптації; блоки, з яких має складатися програма адаптації, та рівні, на яких може знаходитися підприємство залежно від наповненості своєї програми адаптації. Виділено головні важелі, на яких може бути сформована успішна програма адаптації. Було запропоновано модель успішної адаптації персоналу, яка може бути застосована під час розробки програм адаптації в організаціях та на підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чорнобиль О.В. Формування системи адаптації персоналу на підприємстві : автореф. дис. ... канд. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.В. Чорнобиль. – Кам'янець-Подільський, 2016. – 24 с.
2. Parise S. Getting New Hires Up to Speed Quickly / S. Parise, R. Cross // MIT Sloan Management Review. – 2005. – P. 35–41.
3. Elendo E. Adaptation of employee on new workplace / E. Elendo, E. Bychenkova // Rekadro company [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.rekadro.ru/en/rabotadatelu/info/management/9.html>.
4. Onboarding 2013: A New Look at New Hires // Aberdeen. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://v1.aberdeen.com/launchreport/benchmark/8383-RA-strategic-onboarding-talent.asp>.
5. Getting on board. A model for integrating and engaging new employees [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.opm.gov/wiki/uploads/docs/Wiki/OPM/training/Getting_On_Board_A_Model_for_Integrating_and_Engaging_New_Employees-\[2008.05.12\].pdf](https://www.opm.gov/wiki/uploads/docs/Wiki/OPM/training/Getting_On_Board_A_Model_for_Integrating_and_Engaging_New_Employees-[2008.05.12].pdf).
6. Talya N. Bauer. Onboarding new employees: maximizing success / Talya N. Bauer., 2010. – 54 p.
7. Пархоменко-Куцевіт О.І. Теоретико-концептуальні засади вдосконалення механізму адаптації кадрів державної служби / О.І. Пархоменко-Куцевіт // Державне управління: теорія та практика. – 2010. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10poikds.pdf>.
8. Куріна Н.С. Інноваційна модель концепції професійної адаптації персоналу / Н.С. Куріна, Н.Д. Дарченко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 348–353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_8_61.

9. Польова Н.М. Управління адаптацією нових працівників / Н.М. Польова, Я.О. Кулик // Інвестиції: практика та досвід. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2012/14.pdf.
10. Мороз Л.І. Виробнича адаптація персоналу підприємства в сучасних умовах / Л.І. Мороз, С.Я. Концовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sworld.com.ua/konfer38/435.pdf>.
11. All aboard: Effective onboarding techniques and strategies // Aberdeen. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.aberdeen.com/Aberdeen-Library/6328/RA-onboarding-employee-engagement.aspx.
12. Kammeyer- Mueller J. Unwrapping the organizational entry process: Disentangling multiple antecedents and their pathways to adjustment / J. Kammeyer- Mueller, C. Wanberg. // Journal of Applied Psychology. – 2003. – № 88. – P. 779–794.
13. Feldman D. The multiple socialization of organization members / Feldman. // Academy of Management Review. – 1981. – № 6. – P. 309–318.
14. \$37 Billion -- US and UK Businesses Count the Cost of Employee Misunderstanding [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.marketwired.com/press-release/37-billion-us-and-uk-businesses-count-the-cost-of-employee-misunderstanding-870000.htm>.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1

Гуренко А.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та підприємництва
на морському транспорті
Азовського морського інституту
Національного університету
«Одеська морська академія»*

ПЕРЕДУМОВИ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ

У статті досліджено передумови та етапи розвитку регіональних ринків. Розкрито місце та роль інфраструктурного складника в ринкових процесах. Наведено характерні ознаки, що впливають на розвиток регіональної інфраструктури. Визначено фактори, що впливають на розвиток регіональної інфраструктури.

Ключові слова: ринок, регіон, ринкова економіка, інфраструктура ринку, регіональний розвиток, соціально-економічна взаємодія, елементи інфраструктури.

Гуренко А.В. ПРЕДПОСЫЛКИ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА

В статье исследованы предпосылки и этапы развития региональных рынков. Раскрыты место и роль инфраструктурной составляющей в рыночных процессах. Приведены отличительные признаки, влияющие на развитие региональной инфраструктуры. Определены факторы, влияющие на развитие региональной инфраструктуры.

Ключевые слова: рынок, регион, рыночная экономика, инфраструктура рынка, региональное развитие, социально-экономическое взаимодействие, элементы инфраструктур.

Gurenko A.V. PRECONDITIONS AND DEVELOPMENT STAGES OF REGIONAL INFRASTRUCTURE MARKET

The article investigates preconditions and development stages of the regional markets. Reveals the place and role of the infrastructure component of the market processes. The distinctive signs of affecting the development of regional infrastructure. Defines factors that affect the development of regional infrastructure.

Keywords: market, region, market economy, market infrastructure, regional development, social and economic cooperation, infrastructure elements.

Постановка проблеми. Суттєві господарські та суспільні перетворення охопили всі сфери життєдіяльності людства і зумовили зміну моделі економічної поведінки. Формування розвинутих ринкових відносин відбувалося поступово, шляхом розподілу праці, відокремлення товаровиробників, створення системи товарно-грошових відносин. У процесі суспільного відтворення з'явилась цілісність господарства, що посприяла поширенню зв'язків між територіями, прискоренню руху результатів праці.

Активізація відносин якісно вплинула на зміну інституційної структури, бізнес-зв'язків у межах держави та регіонів. Нові ринкові можливості відкрили перспективи соціально-економічного розвитку, сформувавши напрями підвищення конкурентоспроможності окремих територій та галузей. Разом із тим позитивні зрушення супроводжувалися певними протиріччями в питаннях вибору та раціонального розміщення продуктивних сил, формування комунікаційних зв'язків тощо. Більш помітно почали простежуватися проблеми побудови оптимальної галузевої спеціалізації, встановлення цін і врахування транзакційних витрат, доцільності економічної відокремленості.

Актуальність питань розвитку регіональної інфраструктури посилюється розповсюдженням глобалізаційних процесів, динамікою інформаційного суспільства, заміною традиційних технологій наукоємними та енергоємними, перерозподілом ресурсів, зміною їх цінності. Формування відносин нового типу почали

носити суперечливий характер та зумовили необхідність перегляду теоретико-методологічних засад інституціонального розвитку на рівні регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інфраструктури регіонів, їх закономірностей та особливостей почали вивчатися у системі гуманітарних наук ще в XVIII ст. Методологічні питання регіональної економіки були розглянуті в теорії центральних місць В. Кристалера, Й. Тюнена, А. Вебера [2; 3]. Подальші знання з регіональної економіки збагатилися науковими дослідженнями У. Айзарда, А. Пробста, Р. Продюма, А. О'Салівана, М. Кітінга [2; 4]. Сучасна економічна наука тривалий час дискутує стосовно сутності, ролі та місця інфраструктури ринку в системі регіонального господарства. Деякі автори висловлювали й обґрунтовували думку, що інфраструктура первинна, а виробництво вторинне. Інші, навпаки, стверджували, що інфраструктура товарного ринку є лише складовою частиною суспільного виробництва, що не відіграє самостійної ролі [5]. Проблеми регіональної економіки вивчали такі вчені, як П. Алампієв, Е. Алаєв, З. Варналії, Б. Данілішин, М. Долішній, О. Гранберг, М. Некрасов, В. Лексин, В. Ресіна, В. Фінагін та ін. [1; 2; 10]. Разом із тим особливу значущість набуває загальна спрямованість розвитку регіональної інфраструктури.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Реалізація регіональних стратегій стає можливою у разі всебічного врахування фундамен-

тальних засад інфраструктурного розвитку. Розуміння загальних тенденції та рис сприяє обранню оптимальних шляхів розвитку економічної системи з урахуванням імовірних ризиків і проблем. В умовах активної інтеграції економічних систем регіони все більше стикаються з проблемою оптимального вибору схем взаємодії на мезо-, макро- та мегарівнях. Розуміння передумов і етапів її змін у структурі ринку дасть змогу обирати дієві методи управління, що будуть спиратися на раніше виникаючі протиріччя та проблеми. **Мета статті** полягає у дослідженні передумов та етапів розвитку регіональної інфраструктури ринку, визначенні нових тенденцій, сукупності взаємопов'язаних елементів, що формуються в межах окремих територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системне бачення, що історично склалося, дає змогу окреслювати тенденції розвитку господарських зв'язків на рівні регіонів в економічному, соціальному, етнопольному, культурологічному, політичному, історичному контекстах. Поява наприкінці 40-х років XX ст. нового понятійного апарату дала змогу розкрити комплекс галузей, що посприяли

розвитку регіональних ринків. Упровадження таких понять, як «інфраструктура», «регіон», «територіальні ознаки» та ін., пояснюється виникаючими формами та умовами господарювання.

Поява сукупності пов'язаних між собою структур, галузей, об'єктів посприяла налагодженню функціонування ринкової системи та посилює інтерес із боку економічної теорії, практики управління до сутності поняття «інфраструктура». Із часом теоретичні положення поширювалися, підлягали перегляду та доповненню з точки зору соціальних, інформаційних та інших аспектів. У сучасних умовах особливого значення набуло поняття «ринкова інфраструктура» – система установ і організацій, що забезпечує вільний рух товарів і послуг на ринку [10]; комплекс елементів, інститутів і видів діяльності, що створює організаційно-економічні умови функціонування ринку; сукупність організацій, державних та комерційних підприємств і служб, що забезпечує нормальне функціонування ринку [3]. При цьому головним призначенням ринкової інфраструктури є обслуговування взаємовідносин виробників товарів та їхніх безпосередніх споживачів (рис. 1).



Рис. 1. Умови формування регіональної інфраструктури ринку

Особливе місце у формуванні ринкової інфраструктури належить регіонам, оскільки саме вони концентрують та зосереджують на власній території продуктивні сили. Регіональна інфраструктура ринку ґрунтується на загальноекономічних законах і закономірностях, що можуть бути властиві лише окремим регіонам чи ринковим елементам, галузям, видам діяльності у межах визначеної території. Це привносить як позитивні, так і негативні результати у суспільно-політичні та фінансово-економічні процеси, а в деяких випадках містять суперечливий характер ринкової взаємодії.

Досліджуючи передумови та етапи розвитку регіональної інфраструктури ринку, слід окреслити декілька історичних аспектів, що суттєво вплинули на формування системи знань та поглядів. Перші тлумачення терміну «регіон» із точки зору соціальної та економічної системи було представлено на початку XX ст., у період промислової революції 20–30-х років. У цей період було сформовано економічні підходи, що припускали розвиток у регіоні галузей виробництва та отримання на цих засадах економічного ефекту в масштабах усього господарства країни, причому без урахування рівня розвитку самого регіону [1]. Виникнення інтересу до категорії «регіон» стало поштовхом для подальшого дослідження умов функціонування в межах певної ринкової території із економічних і соціальних аспектів, особливостей ресурсного потенціалу, адміністративного статусу у сумі всіх елементів. Відмінності поглядів і думок економістів призвели до подальших досліджень, що зумовили появу визначення об'єктивних основ інфраструктурного наповнення регіону: територіальний розподіл праці, виробництва, сфери обслуговування.

Подальший поштовх розвитку припадає на 60–70-ті роки минулого сторіччя. Перегляд наукових поглядів пояснюється економічними передумовами: рівнем розвитку продуктивних сил, новою системою виробничих відносин, високим рівнем концентрації виробництва і населення. Характерними рисами даного періоду є посилення виробничої спеціалізації і комплексного розвитку господарства економічних районів і регіонів. Акцентування уваги на цих аспектах пояснюється передусім нерозривними між- і внутрішньорайонними економічними зв'язками, а також виникаючою необхідністю вирівнювання економічного розвитку та раціоналізацією розміщення продуктивних сил [10]. У цей же період отримав поширення соціально-економічний підхід до регіональної інфраструктури: підвищення рівня життя людей, урахування залежності ефективності функціонування регіональної економіки від соціально-економічного забезпечення.

Отримання Україною незалежності привнесло суттєвий поштовх у розвиток регіональної інфраструктури ринку. Ключовими рисами початкового етапу (1993–1994 рр.) були перетворення, що передбачали ліберальну модель, котра базувалася на успіху та ефективності реформ Польщі, Чехії, Словенії. Однак через специфіку внутрішніх і зовнішніх чинників вирішення поставлених завдань виявилось доволі важким [10, с. 10]. Як результат, відбувалися несприятливі демографічні тенденції, зниження соціального забезпечення, зростання міграції кваліфікованих кадрів, недосконалість побудови інфраструктури ринку [9]. У зв'язку із цим виникла необхідність посилення уваги саме до інфраструктурного наповнення регіональних ринків.

У період проголошення незалежності України сформувалися нові теоретико-методологічні під-

ходи, що переглянули раніше сформований перелік суб'єктів господарювання, засади їх входження та взаємодії на ринку, тенденції та перспективи розвитку.

Дослідження та узагальнення наявних теоретичних аспектів указують, що сучасна регіональна інфраструктура являє собою комплекс об'єктів, що розташовані на обмеженій території, забезпечують підприємства матеріального виробництва, організації та установи невиробничої сфери, а також населення цієї території послугами транспортування і зберігання продукції, передачі інформації, переміщенню людей, постачання матеріальних ресурсів [3]. У нових ринкових умовах регіональна інфраструктура здатна містити об'єкти як магістральної, так і місцевої інфраструктур.

Подвійний характер регіональної інфраструктури багато в чому визначає характер функції та обсяги діяльності, що виконуються у межах визначеної території, міру участі у розвитку тощо. Узагальнення наукових спостережень, історичних подій дає змогу визначити, що головними передумовами розвитку регіональної інфраструктури ринку є такі.

По-перше, нагромадження капіталу, що перетворюється у процес концентрації, централізації та диверсифікації і призводить до економічного зростання. За таких умов виникає необхідність: здійснення контролю під час формування ринку капіталів та інших ринкових утворень; формування правового поля; визначення принципів і мети приватизаційних та інших глобальних процесів на регіональному рівні; перерозподілу вже сформованих економічних груп на державному рівні; правового та соціального захисту для підприємців і найманої робочої сили; економічної та соціальної диференціації регіонів.

По-друге, поява трансформаційного потоку, що проявляється у структурному реформуванні економіки: зміна господарського комплексу; інноваційні процеси та створення нових господарських структур на базі новітніх технологій; оновлення та диверсифікація наявних підприємств.

По-третє, соціальні зміни в усіх сферах життєдіяльності: поширення соціальних гарантій; прав на охорону здоров'я, працю, освіту; перегляд стандартів та норм рівня споживання.

По-четверте, інформаційні перетворення, що передбачають ліквідацію інформаційного вакууму через подолання розриву інформаційних зв'язків по вертикалі і становлення національного та регіонального поля.

Разом із тим перегляд теоретичних поглядів не виправляє наявні проблеми сталого регіонального розвитку. Внаслідок неструктурованості суспільства, недостатності кадрового потенціалу, слабкості політичної еліти, перманентного протистояння виконавчої та законодавчої гілок влади, відсутності вкрай необхідної консолідації державницьких та підприємницьких сил процеси розвитку регіональної інфраструктури ринку гальмуються [10]. У системі державного та регіонального управління подолання наявних в економіці деформацій уважалося можливим у разі розбудови соціальноорієнтованого ринкового господарства. У плані регіональних заходів першочерговим завданням стало роздержавлення та демонополізація економіки, зокрема товарного обігу, що дає змогу впроваджувати різні форми власності, вільну конкуренцію між суб'єктами господарювання. За рахунок подолання дефіцитного характеру та незбалансованості регіонів формується конкурентне середовище.

Слід зазначити, що з практичної точки зору процеси розвитку регіональної інфраструктури супрово-

джувалися процедурними проблемами через відхід від галузевого розподілу промисловості (ліквідації галузевого управління і галузевих міністерств) та переходом до ринкової структуризації видів діяльності для промисловості і сфери послуг. Отже, подальшим етапом удосконалення регіональної економічної політики стало формування відповідного підґрунтя: формування сильної держави, активізація її регіонів, розвиток підприємницького сектору економіки, сприяння появі нових видів діяльності тощо. У загальному баченні такі дії створили умови для сталого розвитку регіональної інфраструктури, яка містить у собі сукупність установ, державних і комерційних фірм та організацій, що забезпечують успішне функціонування всіх видів ринку (товарного, фінансового, інформаційного, праці). Розв'язання завдань соціально-економічного розвитку в рамках інфраструктурного забезпечення посприяло створенню умов для функціонування ринку як невід'ємної частини національної економіки.

Темпи зростання економічних показників на початку 2000-х років відображали стабілізацію та активізацію всього інфраструктурного комплексу регіонів [6; 7]. Регіональна ринкова інфраструктура отримала реальні перспективи зростання, водночас отримані результати не можна переоцінювати, оскільки економічне зростання не носило всеукраїнського характеру, це було позитивне зрушення окремих регіонів.

Сучасний стан регіональної інфраструктури ринку свідчить про появу виробничих, технологічних, організаційних, інноваційних, інвестиційних та інших можливостей, що простежуються у: створенні рівноправних форм власності та господарювання, економічній незалежності суб'єктів господарювання, їхній економічній свободі та рівності стосовно всіх питань господарювання; наявності і доступності інформації про ринок; здатності контрагентів ринкових відносин впливати на рівень цін; наявності достатньої кількості продавців і покупців на ринку товарів, можливості вибору для суб'єктів ринкових відносин і конкуренції між ними; існуванні розвиненої системи підприємництва, а також горизонтальних, зокрема зовнішньоекономічних, зв'язків, що переважають над вертикальними; наявності законодавчої бази, зокрема антимонопольної, податкової.

Висновки. Ключовими передумовами розвитку регіональної інфраструктури ринку стали прийняті державні та регіональні програми соціально-економічного розвитку, закони та програми інтеграції в глобальні економічні процеси, інформатизації суспільства. Формування економіки відкритого типу посприяло поширенню стосунків між малим, середнім та великим бізнесом у межах регіону, національної економіки та закордонних держав. Зміна правил і процедур якісно вплинула на ділову активність регіональних ринків, що призвело до виникнення нових суб'єктів господарювання торгово-складських комплексів, інформаційно-комунікаційних мереж, рекрутингових агентств, логістичних компаній, прогресивних засобів фінансово-кредитних розрахунків, систем стеження.

Процеси розвитку відбувалися неоднорідно та неоднозначно. На протязі століття відбувалося зародження теоретичних засад регіонального розвитку, поширення методологічних підходів до визначення суб'єктів господарювання у межах певних територій, виокремлення їх діяльності в межах інституційної структури, формування державних та регіональних стратегій розвитку.

Досягнення позитивних результатів простежується в активному переході від планової економіки до ринкових відносин, системних підходах до формування моделі сталого розвитку, прискоренні приватизації та реприватизації. Разом із тим залишилися не вирішеними питання під час формування єдиної моделі реформування з урахуванням сильних та слабких сторін регіонів. Залишається до кінця не вивченим світовий досвід регіональної взаємодії, що гальмує практичну апробацію теоретичних знань у питаннях співпраці з депресивними регіонами та територіями, що знаходяться у стадії стагнації («нульовий» темп розвитку), регіонами-«піонерами», мікрорегіонами, що із роздробленням утрачають свої ключові ознаки. Потребують з'ясування питання щодо особливостей взаємодії регіонів з економікою першого порядку (генеральних, що створюють схеми регіонального макророзподілу країни) та програмних (планових) регіонів, на які розповсюджуються цільові програми розвитку (їх контури не співпадають по території з регіонами єдиної сітки).

У зв'язку із цим одночасна присутність позитивних зрушень у системі регіональної економіки щодо створення умов гармонізації ринкових відносин акцентує увагу на необхідності постійного моніторингу та перегляду моделей розвитку ринкових відносин у межах регіональної інфраструктури. Комплексне розв'язання проблемних питань з одночасним урахуванням протиріч дає змогу сформувати модель ринкової трансформації регіонів та мінімізувати недоліки в системі регіонального управління. Це забезпечить розвиток продуктивних сил регіонів, підвищить ефективність товарного обігу в економіці, створить умови для полегшення ведення бізнесу та його входження в глобальні економічні відносини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналії З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / З.С. Варналії. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
2. Генеза ринкової економіки (політекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття персоналії / Укладачі: В.С. Іфтемчук, В.А. Григор'єв, М.І. Маниліч, Г.Д. Шутак. ; за наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемчука. – К. : Магнолія-плюс, 2004. – 688 с.
3. Диагностика развития регионов: структура, границы, методы : [монография] / В.Н. Василенко [и др.]. – Донецк : Юго-Восток Лтд, 2009. – 286 с.
4. История экономических учений : [учеб. пособ.] / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 784 с.
5. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / К.О. Ващенко [та ін.]. – К. : Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
6. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку : [навч. посіб.] / А.С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2005 – 336 с.
7. Статистичний щорічник України за 2003 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2004. – 631 с.
8. Статистичний щорічник України за 2004 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2005. – 657 с.
9. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Гець [та ін.]; Нац. ін-т стратег. дослідж.; Ін-т екон. прогнозування НАН України; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІОЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
10. Фінагіна О.В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування : [монографія] / О.В. Фінагіна; НАН України; Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2005. – 228 с.

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 336.145.2:330.341.46:332.142.6

Довга Л.В.

аспірант кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНЕ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ЕКОЛОГІЧНУ БЕЗПЕКУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сутність децентралізації влади та передумови її виникнення в Україні. Досліджено процес становлення фінансово-бюджетної децентралізації, що супроводжувався законодавчими змінами структури розподілу доходів від екологічного податку та екоресурсних платежів. Проведено аналіз надходжень та видатків бюджетів державного та місцевих рівнів. Визначено основні недоліки запровадження децентралізації у сфері охорони навколишнього середовища.

Ключові слова: природокористування, екологічна безпека, бюджетна децентралізація, екологічні податки, рента.

Довга Л.В. ВЛИЯНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена сущность децентрализации власти и предпосылки ее возникновения в Украине. Исследован процесс становления финансово-бюджетной децентрализации, сопровождавшийся законодательными изменениями структуры распределения доходов от экологического налога и екоресурсных платежей. Проведен анализ поступлений и расходов бюджетов государственного и местных уровней. Определены основные недостатки введения децентрализации в сфере охраны окружающей среды.

Ключевые слова: природопользование, экологическая безопасность, бюджетная децентрализация, экологические налоги, рента.

Dovha L.V. THE INFLUENCE OF BUDGETARY DECENTRALIZATION ON THE REGIONAL USING OF NATURAL RESOURCE AND UKRAINIAN ECOLOGICAL SAFETY

The article is about the essence of decentralization and preconditions of its occurrence in Ukraine. The article considered the process of establishing financial - fiscal decentralization, accompanied by legislative changes in the structure of income distribution of natural resources and environmental tax payments. The article is an analysis of income and expenditure budgets of state and local levels. In the article the main drawbacks introduce decentralization in the field of environmental protection.

Keywords: environmental management, environmental safety, fiscal decentralization, environmental taxes, rent.

Постановка проблеми. Антропогенне навантаження негативно впливає на екологічну безпеку держави та її регіонів. Діючи механізми фінансування захисту навколишнього середовища не є достатньо ефективними. У 2015 р. прийнято закон про бюджетну децентралізацію. Це вплинуло на перерозподіл бюджетних коштів, а отже, і на способи фінансування заходів екологічної безпеки в регіонах, тому питання децентралізації управління природними ресурсами потребує детального дослідження й аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує достатня кількість наукових праць у галузі децентралізованого управління природними ресурсами. Дане питання розглядали зарубіжні та вітчизняні науковці. Вагомий внесок зроблено О.О. Веклич [7], що досліджувала трансформацію екологічного податку за останні роки. М. Хвесик [9] розглядав чинники соціально-економічного піднесення територій в умовах децентралізації. І. Бистряков [8] зробив значний внесок у науку, досліджуючи питання децентралізації управління природними ресурсами. В. Голян та Ю.М. Богма [12] досліджували формування нової моделі фіскального регулювання природокористування.

Мета статті полягає у дослідженні змін під час формування бюджетних ресурсів у 2015 р., аналізі трансформацій розподілу екологічних податків та платежів як основних джерел фінансового забезпечення природоохоронних заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У більшості наукових праць трактування поняття децентралізація є неоднозначним, багатограним. Воно розглядається та аналізується з різних боків, але є основний спільний аспект – це визначення її серед взаємозв'язків між центральними та місцевими органами влади у частині розподілу повноважень. Сутність поняття «децентралізація» за словником Меріама Вебстера визначається як процес перерозподілу або диспергування функцій, повноважень, людей або речей від центрального управління [1].

У результаті дослідження теоретичної літератури та законодавчих актів можна виділити такі окремі типи децентралізації на рівні держави: адміністративну, бюджетну (фіскальну), економічну (ринкову), політичну, екологічну.

Необхідним кроком для європейської інтеграції нашої держави є проведення реформ у всіх сферах управління, тому децентралізація набуває більш глибокого змісту, оскільки врядування в європейських країнах проводиться на засадах децентралізованого управління. На початку 2015 р. Верховною Радою України було схвалено низку законів та законопроектів про внесення змін до Конституції щодо децентралізації влади. Основні з них: Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин», Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо подат-

кової реформи», проект Закону про внесення змін до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та ін. [2]. З огляду на це, можна сказати про початок упровадження бюджетної та адміністративної децентралізації в Україні.

Адміністративна децентралізація – передача центральними органами влади функцій управління органам місцевого самоврядування, розширення повноважень підпорядкованих органів управління [3].

Бюджетна, або фінансова, децентралізація – процес розподілу функцій, повноважень, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування [4]. Головною метою даного виду реформи є досягнення фінансової самостійності місцевих органів влади шляхом надання територіям необхідної фінансово-матеріальної бази для забезпечення максимальної доступності публічних послуг для населення, підвищення ефективності та швидкості вирішення місцевою владою поставлених завдань, удосконалення системи управління.

Для повноцінного функціонування впроваджених реформ зміни повинні відбутися в усіх сферах управління. Зокрема, для забезпечення екологічної безпеки необхідна трансформація системи сучасного природокористування на засадах децентралізації. На думку багатьох науковців, основними цільовими функціями механізму децентралізованого управління місцевими природними ресурсами є активізація процесу забезпечення сталого розвитку регіонів

на принципах «синьої» та «зеленої» економіки, які передбачають формування умов для самовідтворення природно-ресурсного потенціалу на засадах високо-ефективного використання природного багатства, а також збалансованого розподілу економічних результатів виробничої діяльності рентного походження внаслідок використання методів структурного корпоративного управління [8].

В Україні повним ходом іде процес децентралізації. Відбувається об'єднання територіальних громад, делегування повноважень до місцевих органів влади. Прийнято зміни до Податкового кодексу щодо перерозподілу податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів. Відповідно, відбулись зміни й у видатковій частині державного та місцевих бюджетів. Нові реформи призвели до змін в усіх галузях суспільного життя та народного господарства. Зокрема, зміни торкнулися також і екологічної сфери. Фінансовий механізм забезпечення екологічної безпеки у розрізі податків та зборів зазнав нововведень. На рис. 1 зображено модель фінансово-бюджетної децентралізації екологічного оподаткування. Розглянемо її детальніше.

Отже, як видно з поданої схеми, більша кількість екологічних податків та платежів зараз надходить до місцевих та обласних бюджетів. У 2013 р. величина рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення у загальному фонді державного бюджету становила 50%. Інші 50% спрямовувались до місце-

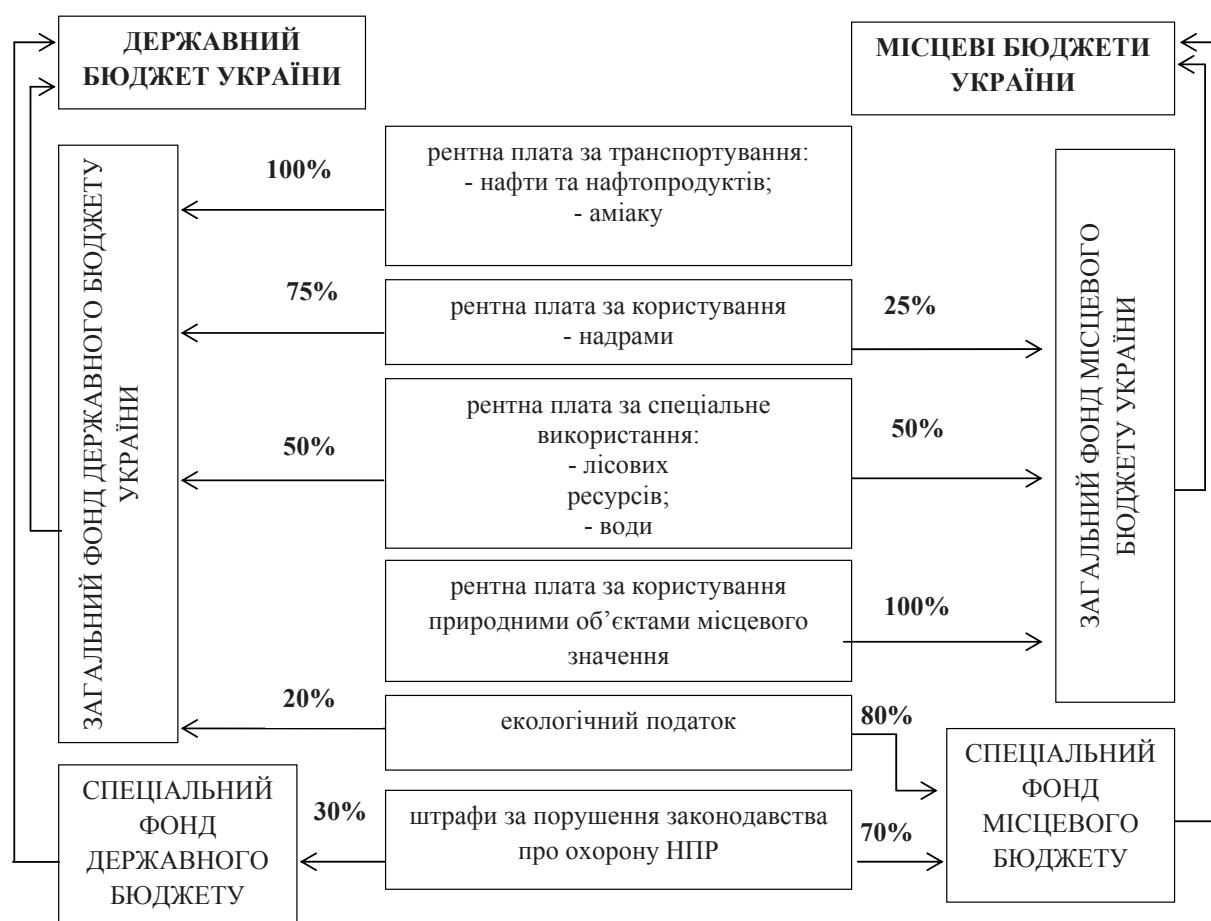


Рис. 1. Розподіл податкових платежів у розрізі захисту навколишнього середовища між бюджетами різних рівнів унаслідок бюджетної децентралізації 2015–2016 рр.

Джерело: складено автором

вих бюджетів. Запроваджений у 2013 р. екологічний податок раніше надходив до спеціального фонду державного бюджету у розмірі 70%, а до місцевого – 30%.

Але якщо проаналізувати динаміку доходів державного та місцевих бюджетів за останні три роки, бачимо, що крок за кроком більша частина фінансових ресурсів зосереджується у загальному фонді державного бюджету (рис. 1).

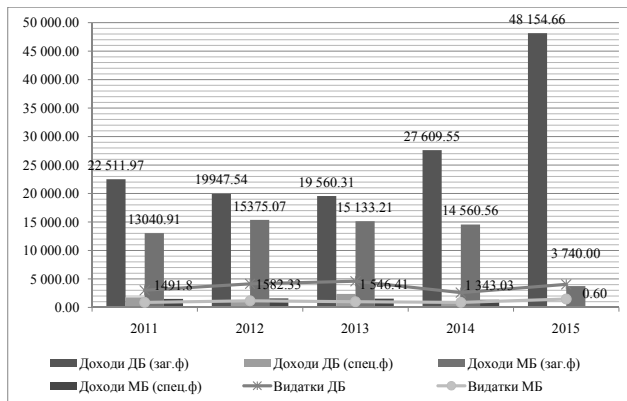


Рис. 2. Порівняння доходів державного та місцевих бюджетів у розрізі екологічних платежів, млн. грн. [5]

Джерело: складено автором

Отже, проаналізувавши тенденцію виконання бюджету за останні п'ять років, можна побачити негативну динаміку, спричинену змінами, внесеними до Бюджетного кодексу внаслідок бюджетної децентралізації. Якщо в 2011–2013 рр. доходи загального фонду державного бюджету залишалися приблизно на однаковому рівні і становили в середньому 20 673,27 млн. грн., то в 2015 р. доходи різко зросли на 146%. Очевидно, це відбулось за рахунок перерозподілу екологічних податків та зборів, що показано на рис 1. Тобто фактично збільшення надходжень до державного бюджету відбулось за рахунок доходів місцевих бюджетів, оскільки в 2015 р. порівняно з 2013 р. дохід загального фонду місцевих бюджетів зменшився на 75%, а дохід спеціального фонду зменшився на 1 545,81 млн. грн.

Як відомо, головним джерелом наповнення цільових фондів охорони навколишнього природного середовища державного та місцевих бюджетів є екологічний податок, що стягується із забруднювачів довкілля, тому для ефективного функціонування даних фондів екологічний податок повинен спрямовуватись до спеціального фонду місцевих бюджетів. Але в 2014 р. кошти надходили переважно до загального фонду Державного бюджету. У 2015 р., згідно із Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 № 79-VIII [6] кошти від екологічного податку спрямувались тільки до загального фонду державного та відповідних місцевих бюджетів. На думку О.О. Веклич [7], «таким чином, упродовж 2014–2015 рр. фіксується фінансове «знекровлення» фондів охорони навколишнього природного середовища через позбавлення основного джерела їх наповнення».

Проте слід зазначити, що з початку 2016 р. ситуація частково поліпшилась. Відповідно до законодавства, 80% платежів від екологічного податку стали джерелом надходжень до спеціального, цільового за призначенням, фонду охорони навколишнього природного середовища, але тільки рівня місцевих

бюджетів. Але офіційно незмінними в поточному році залишилися деякі, по суті антиекологічні, законодавчі прописи попередніх періодів. Йдеться про спрямування іншої частини фінансового потоку від екологічного податку, а саме 20%, до загального фонду державного бюджету, що означає продовження та закріплення права їх витрачання на інші статті витрат, що не пов'язані з підтриманням екологічної безпеки. Станом на 2015 р. надходження від екологічного податку до державного бюджету становлять

1 105,41 млн. грн. Це чимала сума коштів, яка могла би бути спрямована на необхідні заходи щодо покращення екологічної безпеки.

Ще одним з основних недоліків наявної системи оподаткування у сфері природокористування, на нашу думку, є перерозподіл рентних платежів від використання природних ресурсів. Частка рентного доходу у зведеному бюджеті становить 80–90% від загального обсягу екологічних платежів та зборів. Основна маса коштів надходить від рентної плати за користування надрами. Наприклад, у 2016 р. їхня сума становила 23 259,43 млн. грн. до державного бюджету та лише 795,35 млн. грн. до місцевих бюджетів. Зміни у фінансуванні охорони навколишнього середовища, спричинені бюджетною децентралізацією, зумовлюють концентрацію більшої частини рентних платежів у державному, а не місцевих бюджетах. Отже, виникає парадокс децентралізації, що викликає відсутність стимулів для органів місцевого самоврядування здійснювати належну роботу щодо максимально можливого стягнення зборів за спеціальне використання природних ресурсів місцевого значення, а також для великих підприємств – природокористувачів добувної та переробної промисловості підвищувати рівень комплексності переробки природної сировини й упровадження ресурсозберігаючих технологій.

Іншою проблемою є занижені порівняно з високорозвиненими країнами та деякими державами СНД нормативи плати за спеціальне використання природних ресурсів і ставки екологічних податків. Існують значні резерви щодо зростання надходжень екоресурсних платежів до Зведеного бюджету України за рахунок підвищення даних нормативів, оскільки нинішній їх рівень не відображає реальної цінності природних ресурсів, які залучаються у відтворювальний процес, та величини збитків, завданих довкіллю, тому не забезпечується, належний вплив господарського освоєння природно-ресурсного потенціалу на соціально-економічне піднесення країни та окремих регіонів.

І. Бистряков зазначає, що загальна вартість природного багатства України на 2012 р. обрахована у розмірі 1,065 трлн. грн. Щорічна рента, що припадає на одну особу від використання природного багатства, визначена за середньою безпечною ставкою доходу на вкладений капітал у 15,3%, становила 3 565 грн., або 440 дол. США [8].

Отже, важливо вдосконалити систему оподаткування на центральному і місцевому рівнях шляхом установлення нормативних ставок податкових надходжень до державного та місцевого бюджетів, що будуть повноцінно враховувати потенціал природного багатства території. Також важливо розширювати права місцевих органів влади щодо формування і використання місцевих податків і зборів, зокрема надати право встановлення регламентів оподаткування природокористування.

Висновки. Отже, проведення реформи децентралізації в Україні все-таки дає свої результати. Але, на жаль, на даному етапі для повноцінного забезпе-

чення екологічної безпеки вони є неефективними. Для вирішення проблем, що виникають на шляху охорони навколишнього середовища та досягнення стійкого розвитку регіонів нашої держави, необхідно впроваджувати такі заходи.

Варто поновити правові норми природоохоронного та бюджетного законодавства для спрямування екологічного податку лише до спеціальних фондів державного бюджету та місцевих бюджетів. Також важливе подальше спрямування отриманих коштів лише на здійснення природоохоронних заходів.

Також вимогам децентралізації повинен відповідати справедливий розподіл надходжень від рентних платежів, зокрема від плати за користування надрами. Найявний розподіл даного доходу слід трансформувати шляхом збільшення частки надходжень місцевих бюджетів із 25% до мінімум 70%. Це дасть змогу новоутвореним територіальним громадам розширити можливості щодо розв'язання екологічних проблем в окремих регіонах.

Збільшенням джерела наповнення місцевих бюджетів має стати природна рента через перегляд ставок податків і зборів за участю місцевих громад. Важливими аспектами дотримання екологічної безпеки є створення суверенних фондів сталого розвитку територій, прозора звітність і тристоронній аудит діяльності структур з управління природокористуванням за участю державних структур та громад.

Проголошений стратегічний курс на децентралізацію влади та реформу місцевого самоврядування повинен неодмінно враховувати заходи щодо передачі у власність територіальних громад природних активів, розташованих на територіях, які перебувають у власності громад. Це підтримає фінансову самодостатність місцевого самоврядування через збільшення надходжень природно-ресурсних платежів до бюджетів базового рівня та стане запорукою розвитку малого і середнього підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Decentralization // Merriam-Webster. – Access mode : www.merriamwebster.com/dictionary/decentralization.
2. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/legislation>.
3. Большая экономическая энциклопедия / Под. ред. А.И. Азриляна. – М. : Ин-т новой экономики, 1999. – 1 152 с.
4. Сунцова О.О. Місцеві фінанси : навч. посіб. / О.О. Сунцова. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
5. Державна казначейська служба України / Виконання державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
6. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
7. Веклич О.О. Нинішня модель фінансово – бюджетної децентралізації екологічного оподаткування як інституціональний чинник посилення екологічних викликів : аналітична записка / О.О. Веклич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://komekolog.rada.gov.ua/komekolog/control/uk/publish/article?art_id=58930&cat_id=45228.
8. Бистряков І. Управління природокористуванням в умовах децентралізації влади: міжнародний досвід та національна стратегія розвитку / І. Бистряков, Д.В. Клиновий, О.В. Мельник // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 26–30.
9. Хвесик М. Формування нової моделі фіскального регулювання природокористування: інституціональні передумови, методологічне забезпечення та практичні рекомендації / М. Хвесик, В. Голян, В. Бардась // Економіст. – 2013. – № 9. – С. 4–13.
10. Веклич О.О. Як активізувати механізм вилучення природно-ресурсної ренти / О.О. Веклич // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 74–85.
11. Бюджетний кодекс України від 02.06.2016 № 1406-VIII // ВВР. – 2016. – № 26. – Ст. 519 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
12. Голян В.А. Фіскальне регулювання природокористування в сучасних умовах: регіональні перспективи та потенціал удосконалення / В.А. Голян, В.М. Бардась // Економіст. – 2011. – № 7. – С. 12–15.

УДК 330.15.

Іщенко О.А.

доктор економічних наук, директор
Товариства з обмеженою відповідальністю «СММ»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ ПРОГРАМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті визначено теоретичні засади еколого-економічних відносин у зв'язку з еколого-економічними інтересами, досліджено процеси синергетики, що генеруються внаслідок реалізації цих відносин, та доведено необхідність моніторингу ефективності еколого-економічних взаємодій у системі забезпечення сталого розвитку економіки та суспільства. Запропоновано створення інституту еколого-економічної експертизи для реалізації моніторингу еколого-економічних взаємодій.

Ключові слова: еколого-економічні відносини, еколого-економічні взаємодії, еколого-економічні інтереси, еколого-економічна експертиза, моніторинг ефективності, інститути.

Ищенко О.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ ПРОГРАММИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье определены теоретические основы эколого-экономических отношений в связи с эколого-экономическими интересами, исследованы процессы синергетики, которые генерируются вследствие реализации этих отношений. Обоснована необходимость мониторинга эффективности эколого-экономических взаимодействий в системе обеспечения устойчивого развития экономики и общества. Предложено создание института эколого-экономической экспертизы для реализации мониторинга эколого-экономических взаимодействий.

Ключевые слова: эколого-экономические отношения, эколого-экономические взаимодействия, эколого-экономические интересы, эколого-экономическая экспертиза, мониторинг эффективности, институты.

Ichshenko O.A. THEORETICAL FOUNDATIONS AND ENVIRONMENTAL ECONOMIC RELATIONS IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROGRAM

Theoretical aspects of the economy and the environment from the perspective of environmental economics. The necessity of monitoring of interactions that occur in the use and protection of natural resources. A institute create an environment for implementation of monitoring these expertise interactions.

Keywords: environmental economics, monitoring, institute create, theoretical aspects, interests, expertise, effectiveness.

Постановка проблеми. Сутність і зміст еколого-економічних відносин є частиною класичної теоретичної проблематики економіки природокористування. Так, стан і особливості взаємин між людиною, природним середовищем, продуктивною працею, життєзабезпеченням і опануванням значної частини суші є основою для складних взаємозалежних процесів та протиріч, що виникають на кожному етапі існування та розвитку людства. Розглянемо систему еколого-економічних взаємин крізь сучасні підходи до сталого розвитку та збалансування еколого-економічних інтересів у процесі продуктивної діяльності. У цілому еколого-економічні відносини – з одного боку, відносини в царині прав власності на природні ресурси та результати їх трансформації (перетворення) для отримання бажаного результату діяльності, а з іншого – у сфері охорони та використання природних ресурсів; окрім того, еколого-економічні відносини можуть трактуватися досить широко – як взагалі система економічних явищ та процесів, що виникають в процесі взаємодії між людиною та навколишнім природним середовищем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досить детально огляд теоретичних підходів до еколого-економічних відносин наведено у ґрунтовній роботі О. Шубалого [1]. Дослідженням еколого-економічних відносин у процесі використання різних видів природних ресурсів присвячено численні дослідження О.І. Фурдичко, М.А. Хвесика, В.А. Голяна, Є.В. Мішеніна, І.М. Лицюра, І.К. Бистрякова тощо. Класичними є роботи Сумської школи економіки природокористування щодо еколого-економічних взаємин (О.Ф. Балацький, Л.Г. Мельник, О.М. Теліженко та ін.) та Одеської школи (Б.В. Буркинський, В.М. Степанов, Н.М. Андреева та ін.), цікаві теоретичні узагальнення притаманні науковому доробку

кримських колег (О.І. Пашенцева, Є.В. Реутова, Є.Ю. Какутича та ін.) і представникам західної наукової школи економіки природокористування, яка розвивається у Львові та Луцьку (Л.С. Гринів, В.С. Кравців, З.В. Герасимчук та ін.). Еколого-економічні відносини розглядаються крізь призму загальнометодичних підходів, зокрема як поштовх до певних узагальнень соціально-філософського сенсу (наприклад, роботи М.І. Хилька, В.С. Крисаченко, А.В. Товстоухова); як система макроекономічних взаємодій (Л.Г. Мельник, Л.В. Жарова, Н.М. Андреева); як специфічна особливість, унікальність відносин в природокористуванні (В.Г. Сахаєв, В.М. Трегобчук, О.О. Веклич); як потенціал розвитку суспільних відносин на базисі збалансування інтересів зацікавлених сторін у процесі продуктивної діяльності (О.М. Алимов, В.В. Мікітенко, О.В. Шубравська, Л.В. Дейнеко).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Можна виділити декілька підходів до класифікації еколого-економічних відносин (рис. 1). Перша група підходів спирається на регіональний (територіальний) зміст, а саме на основі визначення особливостей еколого-економічних взаємодій, що реалізуються (проявляються) в територіальному вимірі. Це роботи В.С. Кравціва, З.В. Герасимчук, С.К. Харічкова та ін. Другий підхід – функціональний чи інституційний прояв еколого-економічних взаємодій, в основі цієї групи підходів – визначення функціональної сутності чи інституційного потенціалу формування, реалізації та параметризації цих взаємодій (роботи О.М. Алимова та В.В. Мікітенко, а також дослідження М.А. Хвесика, В.А. Голяна, О.С. Дорош та ін.). Наступна група підходів є віддзеркаленням вадливих для суспільства дій (подій) у межах еколого-економічної діяльності та відносин і

має суспільнознавчий зміст. У межах таких суспільнознавчих підходів працюють представники майже всіх наукових шкіл в Україні, особливо цікавими є підходи Л.Б. Шостак, Б.М. Данилишина, В.Г. Ковальова, Є.М. Борщука та ін. Четвертою групою підходів можна вважати ґносеологічні підходи, які усвідомлюються і формуються через сутність поняття «еколого-економічні відносини» та її відображення у проектуванні систем управління. У цій площині цікавими є дослідження І.К. Бистрякова, О.Р. Губанової, А.Я. Сохничка, М.І. Стегней та ін. У теоретичній площині еколого-економічні відносини невід'ємні від визначення та виявлення сутності еколого-економічних інтересів. Як влучно зазначає О.Р. Губанова, «еколого-економічні інтереси виникають на основі відповідних потреб, проте не зводяться до них», оскільки «інтерес фіксує ті «заходи», реалізація яких призводить до задоволення потреби» [2, с. 142].

Чи можливо, щоб інтереси визначали взаємини? Так, і саме так це відбувається, через систему стимулів, примусів, мотивацій та потенціалів ефективності дій (рішень, зусиль, вчинків). Розглянемо, яким чином це відбувається. Передусім звернемо увагу, що через систему формулювання та узагальнення інтересів реалізується будь-яка політика чи стратегія. Для еколого-економічних інтересів такою політикою може стати частина державної політики, що пов'язана з використанням, охороною, поводженням з природними ресурсами чи забезпеченням (або гарантуванням) екологічної безпеки (до речі, термін «гарантування», що вживається в роботах А.В. Степаненко, М.А. Хвесика, Г.О. Обиход та ін., не є вдалим, бо гарантувати можна тільки те, на що є відповідні організаційні, матеріальні, політичні та інші засоби, а щодо екологічної безпеки можна говорити тільки про напрям дій щодо її забезпечення з урахуванням наявних ресурсів та затребуваності суспільства у підтриманні певного рівня мінімізації небезпек). Інтереси можуть розглядатися у національному та міжнародному вимірах. Національні еколого-економічні інтереси враховують певні закономірності та взаємодії, що спираються на внутрішні чинники, і ці інтереси повною мірою зафіксовані у державних стратегічних документах щодо екологічної політики (Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [3], місцеві екологічні плани дій, програми із забезпечення безпеки життєдіяльності тощо). Огляд національних еколого-економічних інтересів представлений у дослідженнях фахівців Національного інституту стратегічних досліджень (А.І. Сухорукова, В.Г. Потапенка, Ю.М. Харізашвілі, О.С. Власюка); міжнародними еколого-економічними інтересами опікувались відомі українські економісти Київської та Сумської шкіл економіки природокористування (Є.В. Хлобистов, Л.В. Жарова, Т.В. Князева, О.В. Прокопенко, В.В. Сабадаш).

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що крізь призму еколого-економічних інтересів розглядаються основні еколого-економічні взаємодії. В основі еколого-економічних інтересів – потенційна чи реальна можливість здійснити певні перетворення навколишнього середовища чи отримати зиск від

використання природних ресурсів або наслідків їх діяльності (наприклад, від використання асиміляційних властивостей) у межах прийнятних часових та просторових характеристик. Цікаво розглянути синергетичні ефекти в межах еколого-економічних взаємодій. Синергетичні ефекти в економіці природокористування почали досліджуватися в 90-х роках минулого століття в працях В.Г. Сахаєва, С.І. Дорогунцова, О.Ф. Балацького, а також російськими вченими – О.Б. Струковою, О.О. Голубом, К.Г. Гофманом, пізніше – І.М. Потравним та М.П. Тихомировим. У сучасних дослідженнях синергетика як складова частина еколого-економічних процесів та властивість еколого-економічних систем розглядається у працях Л.Г. Мельника (СумДУ) та М.Д. Балджи (Одеський НЕУ), а також у роботах Ш.І. Ібатуліна (Президія НААНУ, м. Київ) та І.К. Бистрякова (ДУ «ІЕПСР НАНУ», м. Київ). Л.Г. Мельник розглядає синергетичні еколого-економічні ефекти (ми можемо перенести ці характеристики на еколого-економічні взаємодії) як інтернальні та екстернальні, з наступним виокремленням на позитивні та негативні [4, с. 145]. Синергетичні еколого-економічні ефекти можуть виникати і розвиватися за рахунок мінімізації витрат, збільшення можливого результату економічної діяльності та збільшення конкурентних переваг (за Л.Г. Мельником). Ми ж уточнимо, що синергетичні ефекти в межах збільшення результату економічної діяльності чи збільшення конкурентних переваг можуть виникати також за рахунок інвестиційно-інноваційної привабливості діяльності та через інтеграційні процеси територій чи держави в цілому, а також через наявний потенціал сталого територіального чи корпоративного розвитку, що реалізується у підвищенні соціальних стандартів життєдіяльності, стрімкому розвитку новітніх технологій на тлі стабільної привабливості території для реалізації



Рис. 1. Класифікація еколого-економічних відносин (розроблено автором)

основних людських потреб та на фоні стабільного суспільно-політичного середовища, а саме: продуктивної праці, рекреації, демографічного відтворення, політичної стабільності, демократичних засад урядування.

Важливою особливістю та сутнісною характеристикою еколого-економічних відносин є їх варіативність, а саме можливість змінюватися залежно від зовнішніх та внутрішніх обставин, від територіального чи корпоративного виду (форми) реалізації, від інтенсивної взаємодії та від часових вимірів цих взаємодій, тобто від різноспрямованих характеристик (рис. 2).

Варіативність еколого-економічних відносин практично не досліджена в теорії економіки природокористування. Цікаво, що варіативність еколого-економічних відносин залежить від досягнення сталості розвитку. Якщо суспільство прямує до певного рівня сталості, який задовольняє економічні та соціальні відносини й уможливорює прийнятний рівень безпеки життєдіяльності, то і варіативність еколого-економічних відносин буде несуттєвою або не такою, що впливає на позитивний результат еколого-економічних взаємодій. У протилежному випадку буде зростання флуктуацій, відхилень від визначеного цілеспрямування еколого-економічних відносин, що призведе до деструкції еколого-економічної системи, у межах якої і реалізуються ці взаємодії. На теоретичному рівні еколого-економічна система (та системність) досліджена досить ґрунтовно, ми лише зазначимо, що взаємодії і відносини формуються та реалізуються винятково у системному полі виявлення та мають напрям розвитку відповідно до вектору спрямування – або поступ до сталості, або до деградації та перехід на більш примітивні форми відносин (наприклад, від інформаційних до командно-адміністративних чи примусових).

Наступна особливість реалізації еколого-економічних відносин – зовнішня, або геополітична. Вона проявляється в різних напрямках розвитку суспільства та в різних проявах реалізації еколого-економічних відносин. Так, за євроінтеграційного поступу і ці відносини будуть спиратися на загальні вимоги до екологічної політики та до поступу до сталого розвитку, які демонструє політика ЄС, а за іншого напрямку інтеграції, наприклад до азійського вектору, що було цілком реально ще декілька років тому (дискусії між євроінтеграцією та митним союзом), це буде поступове зниження вимог до якості екологічної політики чи до політики сталого розвитку, що, без сумніву, переведе еколого-економічні відносини у площину спрощеного адміністрування та зниження управлінської та суспільної відповідальності за результат природокористування й охорони довкілля.

Розглянемо більш детально вектори еколого-економічних відносин (рис. 3). Загалом усі вектори ЕЕВ

можна розділити на три групи. Перша група – геополітичний вектор (або вектори, якщо йдеться про багатовекторну політику, до якої мала відношення Україна ще декілька років тому). Цей вектор визначає загальний напрям ЕЕВ. Більш детально про міжнародні аспекти ЕЕВ крізь погляд екологічної політики йдеться в роботах Т.В. Князевої, Є.В. Хлобистова, Л.В. Жарової, О.В. Прокопенко, В.Г. Потапенка, В.В. Сабадаша та ін. Національний вектор ЕЕВ формується через важелі національної екологічної політики та національних проектів із використання та охорони природних ресурсів.

ЕЕВ національного рівня відбивають декілька складників у межах інституційних та звичаєвих відносин. Перші стосуються наявної системи інститутів і інституцій у цьому контексті, другі – фактичного стану речей, коли йдеться про певні традиції та усталені потоки інформації та дій. Інституційні дослідження в межах еколого-економічної проблематики на теоретичному рівні розвинуті в роботах М.А. Хвеси́ка, Б.М. Данилишина, О.О. Веклич, Л.С. Гринів та ін. Нижчий рівень – регіональний – представлений взаємодіями, що формуються та реалізуються в межах локальних проектів і програм та локальних (регіональних) рішень щодо природокористування (роботи регіоналістів, які опікувалися еколого-економічною проблематикою, – З.В. Герасимчук, Л.Ю. Матвійчук, В.С. Кравців, О.О. Охріменко та ін.). ЕЕВ на цьому рівні спиратимуться на дотримання інтересів громади та реалізацію неформальних уподобань населення щодо ефективності та доцільності відповідної природо-ресурсної політики (нечисленні роботи, що досліджували локальні взаємодії, тільки з'являються останніми роками, це дослідження І.В. Патоки, Я.В. Остафійчука, О.С. Рубеля, Я.В. Кожушко та ін.).

Реалізувати ЕЕВ на рівні управлінської діяльності можливо через систему проектування, планування та програмування.

Програмування ЕЕВ є новітнім напрямом в економіці природокористування. Зокрема, програмувати відносини можливо через державну політику у сфері національних та регіональних планів, проектів та програм, через локальні ініціативи у сфері екологічної політики, через зміни у відносинах стосовно регуляторної діяльності та ресурсвикористання тощо.

Програмування та планування ЕЕ-інтересів – передумова для програмування ЕЕ-відносин, оскільки інтерес – основа реалізації відносин. Програмування інтересів реалізується через створення умов та засад до затребуваності певних взаємодій та досягнення бажаного (раціонального) рівня господарських процесів щодо наближення до сталого розвитку суспільства.

Програмування сталого розвитку (СР) реалізується через систему державного замовлення на політики, плани, проекти, через систему громадських ініціатив стосовно локальних, національних чи міжнародних дій щодо сталого використання ресурсів (природних, соціальних, економічних, систем споживання тощо), через систему корпоративного управління (так звані проекти сталого бізнесу; наприклад, в Україні минулого року був реалізований наці-

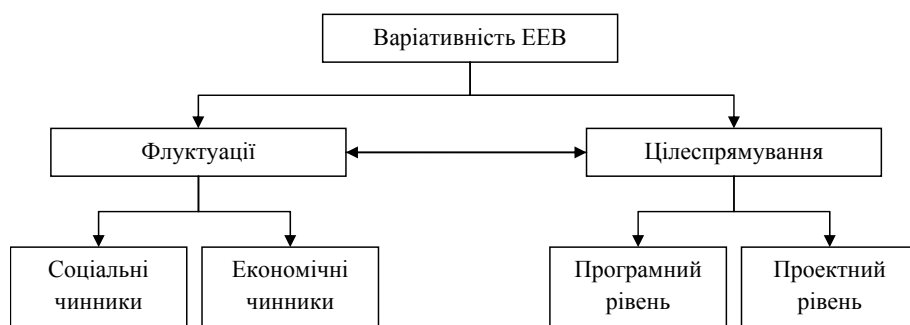


Рис. 2. Варіативність еколого-економічних відносин (ЕЕВ)

Розроблено автором

ональний проект «Стало» (детальніше на <http://stalo.delo.ua>), присвячений саме сталому бізнесу).

Теоретичні підґрунтя ЕЕВ та ЕЕІ у системі забезпечення СР суспільства полягає у: 1) визначенні загально-методичних основ відносин та інтересів у сфері використання та охорони природних ресурсів, що відбувається на певному етапі економічного розвитку і суспільної затребуваності у сталому використанні ресурсів та сталих технологіях життєзабезпечення; 2) виявленні економічних (організаційних, правових, регулятивних) передумов та можливостей для реалізації ЕЕІ через систему раціональних (ефективних) ЕЕВ у площині розуміння сталого розвитку і сталого виробництва та споживання; 3) визначенні відповідності стратегічних документів зі СР до реального змісту ЕЕІ крізь ЕЕВ для уможливлення проектної та управлінської діяльності на всіх рівнях розробки та прийняття рішень у сфері використання, охорони природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки, досягнення економічного зростання та соціальної стабільності.

Зазначимо циклічний характер генерування та реалізації ЕЕВ у системі цілеспрямування до сталого розвитку. Цей циклічний характер зумовлений такими факторами: по-перше, факторами сприйняття цілей та результатів сталого розвитку відповідно до рівня усвідомлення суспільства цілей, результатів та нагальності спрямовувати певні зусилля до уможливлення сталого зростання; по-друге, потенціалом продуктивних сил уможливити досягнення задекларованих чи запланованих результатів щодо забезпечення сталого розвитку держави чи окремих її регіонів; по-третє, зовнішніми викликами, небезпеками, примусами чи виникненням непередбачених обставин, що або спонукають до прискорення реалізації цілей сталого розвитку, або гальмують ці процеси. Циклічний характер еколого-економічних відносин на теоретичному рівні досліджувався Сумської школою економіки природокористування (Л.Г. Мельник, О.М. Теліженко, Ю.В. Тараненко [5] та ін.).

Циклічність ЕЕВ і постійна трансформація ЕЕІ потребують від суспільства та управлінців під час програмування і планування проектів та програм

сталого розвитку створити систему (формалізовані або неформалізовані інституціональні взаємодії) постійного моніторингу інтересів і взаємодій, який буде спиратися на визначення сутності генерування факторів та дій цих інтересів. Моніторинг ЕЕВ та ЕЕІ має реалізуватися через постійну діючу систему еколого-економічної експертизи. Еколого-економічна експертиза нами розглядається як комплекс заходів і нормативно-правових важелів щодо оцінювання комплексного впливу людини в процесі безпосередньої життєдіяльності, виробництва та обслуговування на стан навколишнього природного середовища та використання природно-ресурсного потенціалу. Таким чином, постійний моніторинг ЕЕВ може здійснювати інститут еколого-економічної експертизи як один з основоположних регуляторів дієвості політики сталого розвитку у територіальному чи корпоративному вимірах.

Теоретичне значення програмування сталого розвитку через інститут еколого-економічної експертизи полягає у виявленні потенціалу експертної діяльності та затребуваності у такій діяльності на рівні формулювання завдань та стратегій планів, політики, програм розвитку суспільства, особливо коли йдеться про розвиток у територіальному спрямуванні чи у змінах до режимів використання природних ресурсів. На місцевому рівні це може стати використанням води з місцевих річок, освоєння пасовищ, рубка деревини, стимулювання до рекреаційної діяльності, зміни у використанні земельних ресурсів, тощо.

Висновки. Еколого-економічні відносини є, з одного боку, відносини в царині прав власності на природні ресурси та результати їх трансформації (перетворення) для отримання бажаного результату діяльності, а з іншого – у сфері охорони та використання природних ресурсів; окрім того, еколого-економічні відносини можуть трактуватися досить широко – як взагалі система економічних явищ та процесів, що виникають у процесі взаємодії між людиною і навколишнім природним середовищем.

Еколого-економічні відносини спираються на еколого-економічні інтереси. В основі еколого-економічних інтересів лежить потенційна чи реальна можли-

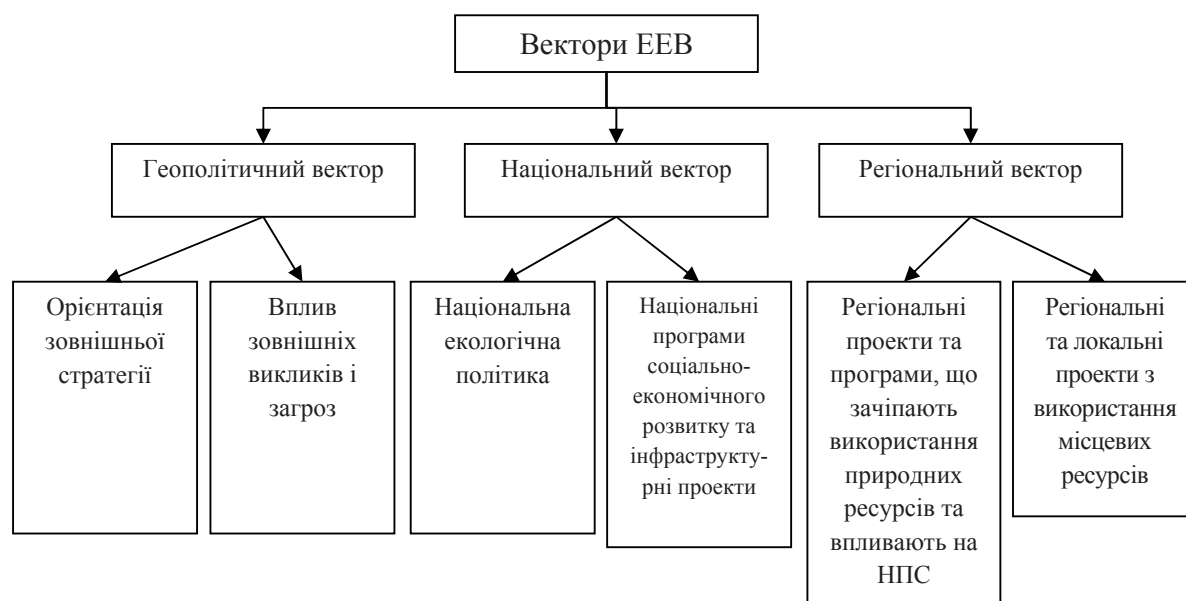


Рис. 3. Вектори еколого-економічних відносин (ЕЕВ)

Розроблено автором

вість здійснити певні перетворення навколишнього середовища чи отримати зиск від використання природних ресурсів або наслідків їх діяльності (наприклад, від використання асиміляційних властивостей) у межах прийнятних часових та просторових характеристик. Перспективним є напрям подальших досліджень щодо розгляду синергетичних ефектів в межах еколого-економічних взаємодій.

Синергетичні ефекти еколого-економічних взаємодій прослідковуються в межах збільшення результату економічної діяльності чи збільшення конкурентних переваг, також вони можуть виникати за рахунок інвестиційно-інноваційної привабливості діяльності та через інтеграційні процеси територій чи держави в цілому, чи через наявний потенціал сталого територіального або корпоративного розвитку, що реалізується у підвищенні соціальних стандартів життєдіяльності, стрімкому розвитку новітніх технологій на тлі стабільної привабливості території для реалізації основних людських потреб і на фоні стабільного суспільно-політичного середовища, а саме продуктивної праці, рекреації, демографічного відтворення, політичної стабільності, демократичних засад врядування.

Сутнісною характеристикою еколого-економічних відносин є їх варіативність, а саме можливість змінюватися залежно від зовнішніх та внутрішніх обставин, від територіального чи корпоративного виду (форми) реалізації, від інтенсивної взаємодії та від часових вимірів цих взаємодій, тобто від різноспрямованих характеристик. Водночас зазначимо, що реалізувати ЕЕВ на рівні управлінської діяльності можливо через систему проектування, планування та програмування.

Визначено циклічний характер генерування та реалізації ЕЕВ у системі цілеспрямування до сталого розвитку. Цей циклічний характер зумовлений такими факторами: по-перше, сприйняття цілей та результатів сталого розвитку відповідно до рівня усвідомлення суспільством цілей, результатів та нагальності спрямовувати певні зусилля до умож-

ливлення сталого зростання; по-друге, потенціалом продуктивних сил уможливити досягнення задекларованих чи запланованих результатів щодо забезпечення сталого розвитку держави або окремих її регіонів; по-третє, зовнішніми викликами, небезпеками, примусами чи виникненням непередбачених обставин, що або спонукають до прискорення реалізації цілей сталого розвитку, або гальмують ці процеси.

Моніторинг ЕЕВ може здійснювати інститут еколого-економічної експертизи як один з основоположних регуляторів дієвості політики сталого розвитку у територіальному чи корпоративному вимірі.

Теоретичне значення програмування сталого розвитку через інститут еколого-економічної експертизи полягає у виявленні потенціалу експертної діяльності та затребуваності у такій діяльності на рівні формулювання завдань та стратегій планів, політики, програм розвитку суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шубалий О.М. Трансформаційні процеси у лісовому секторі: інституціональні передумови та механізми реалізації : [монографія] / О.М. Шубалий ; НАН України, ДУ «Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». – Луцьк : Терен, 2015. – 454 с.
2. Губанова О.Р. Визначення сутності поняття «стимулювання» як категорії еколого-економічних відносин / О.Р. Губанова // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 4. – С. 141–145.
3. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
4. Мельник Л.Г. Визначення синергетичних ефектів як основа управління еколого-економічними системами і інтересів стійкого розвитку / Л.Г. Мельник // Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях : [колективна монографія] ; за наук. ред. Є.В. Хлобистова. – Сімферополь : Фенікс, 2010. – С. 142–160.
5. Тараненко Ю.Г. К вопросу о развитии социо-эколого-экономической системы / Ю.Г. Тараненко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2008. – № 1. – С. 101–106.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 368.914

Гупало О.Г.*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної теорії
Львівського національного університету імені Івана Франка***Жук О.Б.***аспірант кафедри економічної теорії
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ПІДВИЩЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ВІКУ: КЛЮЧОВА ВИМОГА МВФ ЧИ СУТТЄВА НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ?

У статті проаналізовано вплив демографічних змін, зокрема старіння населення, на чисельність та співвідношення вікових контингентів учасників вітчизняної солідарної пенсійної системи. Спрогнозовано довгострокову динаміку пенсійних витрат за різних імовірних сценаріїв демографічного розвитку. Розроблено практичні рекомендації щодо реформування пенсійної системи для забезпечення її платоспроможності та фінансової стійкості.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійне забезпечення, пенсійний вік, демографічна ситуація, рівень старіння населення.

Гупало О.Г., Жук О.Б. ПОВЫШЕНИЕ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА: ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ МВФ ИЛИ СУЩЕСТВЕННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ?

В статье проанализировано влияние демографических изменений, в частности старение населения, на численность и соотношение возрастных контингентов участников отечественной солидарной пенсионной системы. Спрогнозирована долгосрочная динамика пенсионных расходов при различных вероятных сценариях демографического развития. Разработаны практические рекомендации по реформированию пенсионной системы с целью обеспечения ее платежеспособности и финансовой устойчивости.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное обеспечение, пенсионный возраст, демографическое состояние, уровень старения населения.

Hupalo O.H., Zhuk O.B. RETIREMENT AGE RAISING: A KEY IMF REQUIREMENT OR A SUBSTANTIAL NECESSITY OF PENSION SYSTEM REFORMING IN UKRAINE?

In the article the impact of demographic changes, including population aging, on the number and correlation of participants of different age contingents of participants of the national solidary pension system is analyzed. The long-term dynamics of pension costs under various possible situations of demographic development is predicted. Practical recommendations for reforming the pension system aimed at ensuring its solvency and financial stability are worked out by the author.

Keywords: pension system, pension support, retirement age, demographic situation, population aging level.

Постановка проблеми. У вересні цього року Україна отримала кошти третього траншу кредиту в рамках програми співробітництва з Міжнародним валютним фондом (МВФ) у розмірі 1 млрд. дол. Однією з основних умов отримання четвертого траншу МВФ назвав прийняття закону про поступове підвищення пенсійного віку. Цей закон повинен також передбачати: подальше скорочення переліку вимог для дострокового виходу на пенсію; посилення критеріїв кваліфікаційних вимог для отримання мінімальної пенсії; консолідацію пенсійного законодавства, яке зараз охоплює близько двох десятків законів; забезпечення єдиного принципу виплати пенсій без надання пільг для будь-якої професії (за винятком військових); розширення бази для внесків у систему соціального забезпечення; встановлення справедливого податкового режиму для пенсій; забезпечення більш тісного зв'язку між пенсійними внесками та розміром пенсії, що має стимулювати до декларування реальних доходів.

На нашу думку, зазначені вимоги є, безумовно, доречними, оскільки протягом останнього десятиліття спостерігаємо фінансову незбалансованість

бюджету Пенсійного фонду України (ПФУ). Відтак, виникає необхідність реформування пенсійної системи України та забезпечення її платоспроможності і фінансової стійкості.

На жаль, сьогодні як у суспільстві, так і на державному рівні більшість до кінця не усвідомлює рівень загроз, пов'язаних із незбалансованістю національної пенсійної системи. Однак на початку 2015 р. Президент України Петро Порошенко наклав вето на закон, який продовжував до 2022 р. право жінок, що досягли 55 років, на достроковий вихід на пенсію, наголошуючи на наявності впродовж останніх років дефіциту бюджету ПФУ, який покривається за рахунок коштів держбюджету та відсутності фінансового забезпечення реалізації зазначеного положення. За наявній сьогодні складній ситуації у сфері пенсійного забезпечення урядовці офіційно відмовляються від підвищення пенсійного віку. Зокрема, прем'єр-міністр України Володимир Гройсман запевнив громадян, що суть вимог МВФ до України полягає не у підвищенні пенсійного віку до 66 років, а в ліквідації хронічного дефіциту ПФУ. Вихід із цієї непростий ситуації урядовець бачить у створенні відлаго-

дженої і ефективної солідарної системи пенсійного забезпечення, яка через 10 років дала б можливість людям, які вийшли на пенсію, її отримувати. Але, незважаючи на всі запевнення голови уряду, міністра фінансів України Олександр Данилюк не виключає можливості поступового підвищення пенсійного віку, яке передбачатиме новостворена модель пенсійної реформи.

Отже, зваживши зазначені вище факти, виникають дискусійні питання: чи наважаться урядовці підвищити пенсійний вік у час нестабільної політичної, соціально-економічної ситуації та військового загострення на сході України? що очікувати українцям від виконання урядом ключової вимоги МВФ для отримання «так необхідного» політикам чергового траншу? чи дасть новостворена модель пенсійної реформи змогу все ж таки збалансувати бюджет ПФУ та вийти на висхідну траєкторію сталого розвитку?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі велика увага приділяється розгляду стану та визначенню напрямів удосконалення системи пенсійного забезпечення громадян України в умовах поглиблення демографічної кризи. Теоретичні та практичні проблеми реформування пенсійної системи та збалансування солідарної системи пенсійного страхування знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних учених, як: В.Д. Базилевич, В.Й. Башко, І.С. Бондарук, Н.З. Бородіна, К.В. Васківська, В.В. Волинець, І.М. Гринчишин, О.І. Данилюк, В.А. Зеленко, Б.О. Зайчук, Е.М. Лібанова, М.П. Шаварина, Н.В. Шаменська, Н.В. Шевчук, С.І. Юрій та ін. Аналізом пенсійних систем, вивченням їх відповідності сучасним економічним та демографічним тенденціям займаються зарубіжні вчені: М. Гура, Е. Гурвич, М. Дорфман, С. Мартюшев, М. Свенціцькі, В. Роїк, А. Соловйов, Р. Хінц, Е. Холостова, Р. Хольцман, С. Шишкін та ін.

Мета статті полягає у визначенні на основі аналізу наявної соціально-економічної та демографічної ситуації доцільності підвищення пенсійного віку громадянам України та розробці практичних рекомендацій щодо реформування вітчизняної пенсійної системи для забезпечення її платоспроможності та фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи теоретичні та практичні проблеми реформування вітчизняної пенсійної системи, звернемо увагу на той факт, що відповіді на поставлені вище дискусійні питання необхідно шукати не лише в проведеному аналізі динаміки та структури доходів і видатків бюджету ПФУ, а в аналізі наявної демографічної ситуації та виявленні тенденцій динаміки демографічного розвитку в Україні. Отже, це дослідження ґрунтуватиметься саме на демографічному аспекті.

Передусім слід зазначити, що під час підвищення пенсійного віку в Україні доречно враховувати рівень старіння населення та демографічне навантаження пенсійної системи, оскільки сьогоденній Україні притаманний не лише один із найвищих рівнів старіння населення, а й найнижчий рівень народжуваності та один із найвищих рівнів смертності на Європейському континенті. При цьому наголошуємо, що сучасна демографічна ситуація в Україні є загрозливою не лише для сфер життєдіяльності суспільства, а й для національної безпеки та існування нашої країни як територіальної одиниці на карті світу в цілому. Процес депопуляції населення в Україні розпочався ще в 1970 р., але на національний рівень депопуляція вийшла в 1991 р. Стає очевидним, що депопуляція з року в рік зростає, супроводжуючись

природним скороченням населення України. Проаналізувавши найпопулярніші серед науковців прогнози і міркування щодо демографічної ситуації в Україні в найближчому майбутньому, ватро зауважити, що вичерпання потенціалу демографічного зростання України визначає неможливість найближчим часом не лише розширеного, а й простого відтворення населення. Так, за даними офіційної статистики [1], суто арифметично за роки незалежності населення України скоротилося на понад 9 млн. осіб. Якщо в 1991 р. в Україні проживало понад 51,9 млн. осіб, то станом на 1 січня 2016 р. – 42,6 млн. осіб. Найбільше українців було у 1993 р. – близько 52,3 млн. осіб.

Основними причинами загострення демографічної кризи в Україні є зниження до критичного рівня народжуваності та стрімке зростання смертності. Зокрема, народжуваність за роки незалежності України скоротилася майже вдвічі, що притаманне лише трьом країнам світу: Болгарії, Лівії та Гонконгу. А така ситуація в 2001 р., як 1,09 дитини на одну жінку, взагалі не відома міжнародній статистиці (у 2015 р. – 1,53 дитини). Для того щоб покоління батьків чисельно заміщувалося поколінням дітей, треба, щоб на одну жінку припадало 2,13–2,15 дитини. В Україні стільки не народжується із 60-х років минулого сторіччя. І кожне наступне покоління чисельно є меншим за попереднє. При цьому рівень народжуваності на 1 000 осіб наявного населення за 1991–2015 рр. знизився на 1,3% – до 10,8%. Найнижчий рівень народжуваності зафіксовано в 1991 р. – 12,1%, найвищий – у 2001 р. – 7,7%.

Щодо рівня смертності на 1 000 осіб наявного населення, то за 1991–2015 рр. він підвищився на 1,8% – до 14,7%. Однак за цей період спостерігаємо хвилюподібну динаміку, оскільки кількість померлих спочатку зростала до 2005 р. – до 782 тис. осіб, а потім поступово зменшувалась – до 594,8 тис. осіб у 2015 р. Піковими у смертності серед українців були 1999–2009 рр., коли в Україні помирало понад 700 тис. людей на рік. Найвищий рівень смертності зафіксовано у 2005 р. – 16,6%, найнижчий у 1991 р. – 12,9%.

Звідси можна дійти песимістичного висновку, що наявна демографічна ситуація в Україні перебуває у кризовому стані, ознаками чого є низький рівень народжуваності, зниження тривалості життя (68,2 року); підвищення вірогідності смертності чоловіків у працездатному віці (близько 38%); висока порівняно з розвинутими державами смертність немовлят і дітей віком до п'яти років, а також постійний масштабний міграційний відплив молоді, що негативно позначається як на чисельності та статевому складі населення, так і на народжуваності.

Ураховуючи вищезазначене, навіть за умови збільшення рівня народжуваності до найвищого в сучасній Європі (дві дитини на жінку) та зменшення рівня смертності до найнижчого у світі (середня очікувана тривалість життя – 80 років), протягом найближчих десятиліть чисельність населення України неухильно скорочуватиметься (табл. 1).

За даними офіційної статистики, частка осіб віком 60 років і старше у загальній структурі населення України майже не змінилась: у 1991 р. їх чисельність становила 9,6 млн. осіб, а на початок 2016 р. – 9,4 млн. осіб. Однак різко скоротилася кількість дітей – майже вдвічі порівняно з 1991 р.: із 13,2 млн. до 7,6 млн. За прогнозами фахівців, починаючи з 2021 р. частка осіб віком 60 років і старше неухильно зростатиме. При цьому скорочення чисельності населення відбуватиметься за рахунок осіб працездатного

віку, частка яких у 2021 р. порівняно з 2016 р. зменшиться на 0,2% – до 61,5%, а до середини ХХІ ст. становитиме майже 60% усього населення України. У 2021 р., коли пенсійний вік у жінок становитиме 60 років, майже чверть населення України (23%) становитимуть особи віком 60 років і старше. Для порівняння: у рік реформування пенсійної системи (2011 р.) частка осіб такого віку становила 20,8% (п'ята частина), а вже в 2050 р. становитиме майже третину населення України (32,3%). Нині чисельність осіб віком 75 років і старше – близько 3,5 млн., а до середини ХХІ ст. очікується збільшення чисельності осіб, яким 80 років і старше, у 3,5 рази.

Слід зазначити, що частка жінок у структурі населення віком 60 років і старше, у 2016 р. становила 64,4% (у 2021 р. очікується на рівні 68%), а на 1 000 чоловіків припадало 1 808 жінок. При цьому середня очікувана тривалість життя жінок у 2016 р. на 10 років більша, ніж у чоловіків – 76,3 та 66,4 роки відповідно. Враховуючи вищезазначене, якщо би поступове підвищення пенсійного віку до 60 років для жінок не здійснювалося за встановленим графіком і норми Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 08.07.2011 № 3668-VI (далі – Закон № 3668-VI) [2] втратили б чинність, то, за оцінками фахівців, частка осіб пенсійного віку у загальній чисельності населення України у 2021 р. становила б 46,5% проти 39,4% у 2011 р., а вже в 2050 р. – рекордні 71%. Таким чином, експериментальний крок у пенсійній реформі 2011 р. дасть змогу до 2021 р. зменшити частку осіб пенсійного віку більше ніж удвічі, що, своєю чергою, полегшить податкове навантаження для працюючої частини населення і водночас сприятиме досягненню збалансованості доходів та видатків пенсійної системи України.

Так, за оцінками фахівців FINREP-II [3], поступове підвищення пенсійного віку жінок до 60 років, що здійснюється за Законом № 3668-VI, дасть змогу досягнути профіциту у солідарній системі з 2017 по 2039 р. включно. Без подальшого підвищення пенсійного віку дефіцит у солідарній системі виникне в 2040 р. та з кожним наступним роком буде лише збільшуватись до 2060 р. (табл. 2).

Досягнення бездефіцитної пенсійної системи, на їхню думку, відбувається з урахуванням того, що

певна вікова група жінок почала пізніше виходити на пенсію починаючи з 1 жовтня 2011 р. Однак підвищення пенсійного віку тільки для жінок дасть змогу утримати навантаження пенсіонерів на платників внесків на наявному рівні лише на деякий період, оскільки вже нині на десять платників пенсійних внесків припадає в середньому дев'ять пенсіонерів. Із часом вплив цього фактору зменшиться, і для забезпечення фінансової стабільності у пенсійній системі на довгострокову перспективу (до 2060 р.) потрібні будуть подальші реформи. Зокрема, після того як пенсійний вік жінок досягне 60 років, покоління нових пенсіонерів збільшиться, і почне зростати навантаження на солідарну систему: збільшуватиметься співвідношення пенсіонерів та платників внесків зі 100,6% у 2032 р. до піку цього навантаження у 2057 р. – 129,5%. Це спричинить значний додатковий тиск і на бюджет Пенсійного фонду, і на Державний бюджет України, з якого фінансується дефіцит коштів цього фонду [3, с. 8].

Аналізуючи кількісну характеристику вікової структури населення (демографічне навантаження, що показує навантаження на суспільство непродуктивним населенням), то навантаження на осіб у віці 16–59 років (відношення чисельності населення у віці 0–15 років, 60 років і старше до чисельності населення у віці 16–59 років) у 2021 р. становитиме 62,6% проти 56,7% у 2011 р., у 2040 р. – 66,5%, а до середини ХХІ ст. очікується на рівні 72,2%.

Наведені розрахунки свідчать, що для повного нівелювання ефекту від старіння населення необхідно в 2022–2050 рр. збільшити вік виходу на пенсію до 65 років, як пропонував зробити український уряд у 2015 р., але через негативний резонанс у суспільстві поки відмовився від цього.

Критики такої ідеї оперуватимуть низькою тривалістю життя в Україні. Справді, як уже зазначалось, середня тривалість життя від народження в 2015 р. становила 66,4 року для чоловіків та 76,3 року для жінок. Однак протягом 2010–2015 рр. спостерігається тенденція до збільшення середньої тривалості життя обох статей майже на один рік, зокрема чоловіків – на 1,1 року, жінок – на 0,8 року. За прогнозами фахівців, середня очікувана тривалість життя при народженні як чоловіків, так і жінок, надалі зростатиме. Проте під час актуарних розрахунків

Таблиця 1

Рівень старіння та демографічне навантаження пенсійної системи України в 2011–2016 рр., прогноз 2021–2050 рр., %

Показники	2011	2016	2021	2025	2030	2035	2037	2040	2045	2050
Все населення України, млн. осіб, у т. ч.:	45,6	42,6	41,8	41,2	40,4	39,6	39,2	38,8	38,0	37,2
у віці 0–15 років	7,0	6,9	6,5	5,9	5,2	4,7	4,6	4,5	4,1	3,9
у віці 16–59 років	29,1	26,3	25,7	25,5	24,8	24,1	23,8	23,3	22,5	21,6
Віком 60 років і старше	9,5	9,4	9,6	10,0	10,4	10,8	10,8	11,0	11,4	11,7
Частка осіб віком 60 років і старше, %	20,8	22,1	23,0	24,2	26,0	27,5	28,1	28,9	30,5	32,3
Демографічне навантаження на населення у віці 16–59 років, %	56,7	62,0	62,6	62,4	62,9	64,3	64,7	66,5	68,9	72,2

Джерело: розраховано та побудовано авторами за даними [1]

Таблиця 2

Ситуація у пенсійній системі України за збереження норм пенсійного законодавства, що діє в Україні з 1 жовтня 2011 р. [3, с. 7]

Роки	2016	2017	2018	2019	2020	2030	2040	2050	2060
Дефіцит/ профіцит ПФУ, млн. грн.	–3 373	20 565	36 007	49 524	61 983	59 688	–250	–337 114	–614 539

слід ураховувати середню тривалість життя не від народження, а після виходу на пенсію і порівнювати цей період із періодом працездатності (із 20 років до досягнення пенсійного віку) (табл. 3).

Як видно з даних таблиці 3, середня очікувана тривалість життя чоловіків та жінок за досягнення 60 років також зростатиме, отже, немає суттєвих причин відкидати цей альтернативний варіант вирішення критичної фінансової ситуації в пенсійному забезпеченні.

Очікуваний дефіцит у солідарній системі з 2040 р. (за збереження ситуації в пенсійній системі на базі Закону № 3668-VI) вимагає прийняття чергового рішення про подальше підвищення пенсійного віку для жінок і чоловіків. Розробники «Програми розвитку фінансового сектору (USAID FINREP-II)» Грег МакТаггарт, Наталя Горюк, Чарльз Сігер пропонують уряду України два альтернативні варіанти рішень чергового підвищення пенсійного віку, коли пенсійний вік жінок у 2021 р. уже досягне 60 років (табл. 4):

I варіант – підвищення пенсійного віку до 62-річного віку для жінок і чоловіків починаючи з 2022 р. дає пенсійній системі змогу бути збалансованою до 2045 р. У 2045 р. знову очікується дефіцит у пенсійній системі, який становитиме 10 368 млн. грн., він щорічно зростатиме і в 2060 р. становитиме 493 893 млн. грн.;

II варіант – підвищення пенсійного віку до 65-річного віку для жінок і чоловіків починаючи з 2022 р. дає пенсійній системі змогу бути збалансованою до 2051 р. У 2051 р. з'являється дефіцит у сумі 34 206 млн. грн., який із часом зростатиме і у 2060 р. досягне 299 879 млн. грн. [3, с. 8].

Як видно з даних табл. 4, вплив подальшого підвищення пенсійного віку для жінок та чоловіків відчувається у солідарній системі з 2040 р. Підвищення пенсійного віку у жінок і чоловіків до 62 років дає змогу відтермінувати дефіцит у пенсійній системі на п'ять років, а за підвищення пенсійного віку до 65 років – на 10 років. Проте для забезпечення фінансової стабільності у солідарній системі на довгостроковий період необхідно буде здійснювати ще додаткові заходи, які сприятимуть фінансовій стабільності.

Висновки. Можливо, у непростий для України час – час гібридної війни Російської Федерації проти нашої держави – справді недоречно провокувати суспільство планами щодо підвищення пенсійного віку, гостра потреба в чому постане з 2022 р., але зволікати із цим питанням теж недоцільно. Найкраще рішення – повернутися до нього після настання миру на Українській землі. До цього часу відновиться економічне зростання, яке розпочалося в 2016 р., й знизиться рівень соціальної напруженості, тому негативне сприйняття таких змін буде меншим. До того ж дія норм стосовно підвищення пенсійного віку розпочнеться через чотири роки і з дуже повільним кроком зростання (щороку на три місяці), отже, спроти осіб передпенсійного віку буде низьким або його не буде взагалі. Однак за наявності суттєвих змін у функціонуванні пенсійної системи України в умовах трансформації в небажаному напрямі доречно, на нашу думку, запровадити з 2022 р. перший варіант чергового підвищення пенсійного віку.

Підсумовуючи вищезазначене, варто зазначити, що перспективи розвитку пенсійної системи в Україні пов'язані насамперед із забезпеченням її фінансової стабільності, а також із посиленням дії страхових принципів у солідарній системі, запровадженням накопичувального страхового складника та розвитком недержавного пенсійного забезпечення. Запровадження II та III рівнів системи пенсійного забезпечення дасть змогу диверсифікувати джерела отримання доходів після досягнення пенсійного віку, послабити в подальшому значний вплив демографічного фактора на стан солідарної пенсійної системи. Однак першим кроком на шляху до запровадження цих двох рівнів має стати забезпечення довгострокової фінансової стабільності солідарної системи.

На основі проведеного дослідження вважаємо за доцільне пропонувати такі рекомендації щодо вдосконалення наявної пенсійної системи в Україні: врахувати досвід зарубіжних країн, розумно адаптувавши його до національної економіки; відпрацювати механізм переходу до накопичувальної системи; впорядкувати розподіл пенсійних коштів між солідарною та накопичувальною системами; підготувати правове супроводження експериментів запро-

Таблиця 3
Середня очікувана тривалість життя українців при народженні та досягненні 60 років у 2015 р.,
прогноз 2020–2060 рр., років

Рік	2015	2020	2030	2040	2050	2060
Середня очікувана тривалість життя при народженні, років:						
Чоловіки	66,4	68,6	70,5	71,8	72,9	74,0
Жінки	76,3	77,2	78,2	79,1	79,9	80,7
Середня очікувана тривалість життя при досягненні 60 років, років:						
Чоловіки	15,6	16,8	17,7	18,5	19,1	19,7
Жінки	20,7	21,2	21,9	22,5	23,1	23,7

Джерело: розраховано та побудовано авторами за даними [1]

Таблиця 4
Ситуація в пенсійній системі України за підвищення пенсійного віку у жінок і чоловіків
до 62 або до 65 років [3, с. 8]

Роки	2016	2017	2018	2019	2020	2030	2040	2045	2050	2051	2060
Дефіцит/профіцит ПФУ, млн. грн., 62 роки	-3 373	20 565	36 007	49 524	61 983	101 820	82 133	-10 368	-204 262	-246 790	-493 893
Дефіцит/профіцит ПФУ, млн. грн., 65 років	-3 373	20 565	36 007	49 524	61 983	159 946	191 446	155 501	9 503	-34 206	-299 879

вадження обов'язкового накопичувального рівня на базі недержавного пенсійного фонду. Для створення універсальної законодавчої бази подальшого реформування пенсійної системи слід скасувати практику регулювання умов пенсійного забезпечення деяких категорій громадян окремими законодавчими актами, що дасть змогу в майбутньому ухвалити єдиний акт у цій сфері – Пенсійний кодекс України. Між тим реформування пенсійного законодавства має також включати справедливий механізм зростання пенсійних виплат до загальноєвропейського рівня (не менше 50–55% від середньої заробітної плати), створення прозорої пенсійної системи, а також підвищення індивідуальної зацікавленості громадян у сплаті страхових внесків, зокрема у накопичувальному пенсійному забезпеченні. При цьому необхідно дотримуватися принципу соціаль-

ної справедливості, незаперечною основою якого у пенсійному забезпеченні виступає залежність трудових пенсій від трудового внеску громадян. Проте чинне законодавство у багатьох випадках відступає від цієї залежності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 08.07.2011 № 3668-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 12–13. – 82 с.
3. МакТаггарт Г. Рекомендації щодо подальшого реформування пенсійної системи в Україні з метою забезпечення її фінансової стабільності // Г. МакТаггарт, Н. Горюк, Ч. Сігер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://finrep.kiev.ua/download/proposal_finrep2_on_pension_reform_dec2014_ua.pdf.

УДК 330.142; 331.6

Мартінова Л.Б.

*кандидат філологічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ТА НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан впливу ендогенних та екзогенних чинників на розвиток людського потенціалу в Україні. Виявлено, що поряд із впливом негативних ендогенних чинників низка позитивних чинників не задіяні у формуванні конкурентоспроможності людського потенціалу. Визначено стимулюючий вплив екзогенних чинників, що формуються внаслідок посилення курсу на європейську інтеграцію України. Виділено пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Ключові слова: людський потенціал, конкурентоспроможність, соціальний захист, соціальна консолідація, євроінтеграція.

Мартынова Л.Б. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ И НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено современное состояние влияния эндогенных и экзогенных факторов на развитие человеческого потенциала в Украине. Выявлено, что наряду с влиянием негативных эндогенных факторов, ряд положительных факторов не задействованы в формировании конкурентоспособности человеческого потенциала. Определено стимулирующее влияние экзогенных факторов, которые формируются в результате усиления курса на европейскую интеграцию Украины. Выделены приоритетные направления повышения конкурентоспособности человеческого потенциала в соответствии с Соглашением об ассоциации между Украиной и ЕС.

Ключевые слова: человеческий потенциал, конкурентоспособность, социальная защита, социальная консолидация, евроинтеграция.

Martynova L.B. ANALYSIS OF FACTORS AND DIRECTIONS OF INCREASE OF HUMAN POTENTIAL IN UKRAINE

The article reviews the current state of influence of endogenous and exogenous factors on human development in Ukraine. It is found that along with the impact of adverse endogenous factors, a number of positive factors are not involved in the formation of competitive human potential of Ukraine. The stimulating effects of exogenous factors that are formed as a result of strengthening European integration course of Ukraine are determined. The priority areas of improving the competitiveness of human potential in accordance to the Association Agreement between Ukraine and the EU are highlighted.

Keywords: human potential, competitiveness, social security, social consolidation, European integration.

Постановка проблеми. Розбудова інтегральної національної системи управління конкурентоспроможністю людського потенціалу щільно пов'язана із формуванням концепції знаннєвої економіки, спрямованої на забезпечення досягнення та довгострокового утримання високого рівня національної соціально-економічної конкурентоспроможності країни у глобалізованому світі. Суттєве підвищення міжнародної конкуренції за людський потенціал як провідний ресурс розвитку зумовлює нові вимоги до нього на всіх рівнях управління та кваліфікації, тому характерно, що успішним країнам притаманні високі фактичні темпи структурних змін, а для відсталих економік значно актуалізувалась необхідність актив-

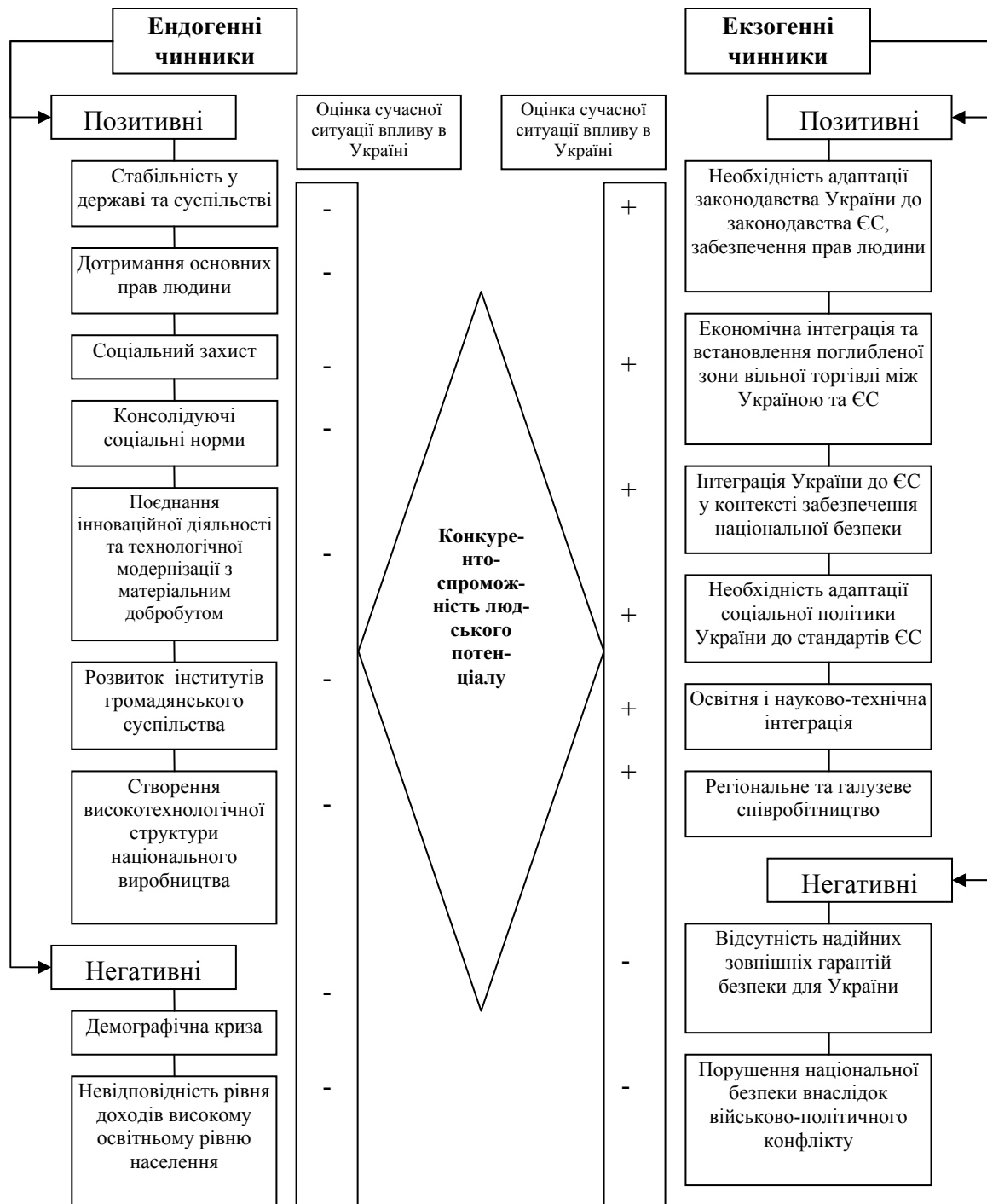
ного проведення реформ. Структурні зміни позначились різким зростанням ролі секторів освіти, науки та інноваційно-технологічного розвитку і невід'ємної наукомісткості конкурентоспроможних виробництв. У зв'язку із цим конкурентоспроможність людського потенціалу національної економіки залежить від низки чинників ендогенного та екзогенного характеру впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На чинниках внутрішнього та зовнішнього походження, що визначають розвиток людського потенціалу національної економіки, акцентують увагу українські науковці Н. Андрусевич, І. Артьомов, В. Гєєць, Е. Лібанова, О. Макарова, І. Петрова [1–5], а також низка

зарубіжних учених: Б. Баласс, К. Макконнелл, І. Масуд, В. Молле, Т. Ріссе та ін. [6–9]. Разом із тим недостатнім є вивчення даних чинників за умов сучасної соціально-економічної ситуації в Україні та посилення євроінтеграційного курсу.

Мета статті полягає в аналізі чинників та напрямів підвищення людського потенціалу для забезпечення наближення соціально-економічного розвитку України до країн ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінюючи сучасну ситуацію впливу ендегенних та екзогенних чинників на розвиток людського потенціалу в Україні, можна спостерігати, що вони роблять як стимулюючу, так і дестимулюючу дії (рис. 1). Через тривалу і системну нестабільність у державі та суспільстві, часте порушення основних прав людини, недостатній соціальний захист населення, відсутність консолідуючих соціальних норм, зв'язок між



– дестимулюючий вплив за сучасних умов

+ стимулюючий вплив

Рис. 1. Чинники впливу на конкурентоспроможність людського потенціалу України за сучасних умов розвитку

інноваційною діяльністю та матеріальним добробутом, нерозвиненість інститутів громадянського суспільства, низькотехнологічну структуру національного виробництва низка позитивних чинників не задіяні у формуванні конкурентоспроможності людського потенціалу в Україні, що має дестимулюючий вплив (рис. 1).

При цьому необхідно враховувати дестимулюючий вплив негативних чинників порушення національної безпеки внаслідок військово-політичного конфлікту та відсутність надійних зовнішніх гарантій безпеки для України.

Характерно, що цей вплив посилюється зростаючою демографічною кризою та невідповідністю рівня доходів високому освітньому рівню населення, що є також вагомим фактором наростання еміграційних потоків.

Екзогенні чинники формуються внаслідок посилення курсу на європейську інтеграцію в Україні. Вважаємо, що процеси адаптації законодавства України до законодавства ЄС, забезпечення прав людини, економічної інтеграції та встановлення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, інтеграції в контексті забезпечення національної безпеки, адаптації соціальної політики до стандартів ЄС, освітньої та науково-технічної інтеграції, регіонального та галузевого співробітництва мають стимулюючий вплив на запровадження реформ у напрямі соціально-економічної модернізації країни.

Під час розгляду впливу негативних ендегенних чинників необхідно зазначити, що заходи із подолання демографічної кризи в Україні мають обмежений характер. Застосування винятково фінансових пронаталістських заходів лише частково долає перешкоди дітонародження. Найвагомішим стримуючим фактором зростання народжуваності залишаються низькі доходи населення [4, с. 63].

Збільшення тривалості життя населення визначається передусім ефективністю системи охорони здоров'я. В Україні система охорони здоров'я спрямована на лікування хвороб, а не на їх профілактику. Тому на перший план виступають необхідність розробки нової стратегії забезпечення збереження та зміцнення здоров'я населення, продовження періоду активного довголіття, тривалості життя, орієнтації на здоров'я як соціальної цінності, яка забезпечує людині професійне довголіття і пов'язаний із цим добробут, які підвищують конкурентоспроможність на ринку праці [10].

Адаптація соціальної політики до стандартів ЄС як стимулюючий чинник зумовлює і позитивні реформи у системі охорони здоров'я населення. Зокрема, європейська програма «Здоров'я – 2020», що має на меті забезпечити наявність систем охорони здоров'я, які орієнтуються на потреби людей і характеризуються високою якістю допомоги та дотриманням принципів загального охоплення населення, створила необхідну платформу для реалізації загальнодержавної програми «Здоров'я – 2020: український вимір». Дана програма має на меті підвищення профілактичного складника охорони здоров'я шляхом зміцнення профілактичних служб, підвищення доступності й якості медичного обслуговування, скорочення нерівності в доступі до послуг, модернізації інфраструктури, адаптації до потреб у наданні допомоги при хронічних неінфекційних хворобах [4, с. 28].

Однією з причин неможливості реалізації чинником поєднання інноваційної та підприємницької діяльності з матеріальним добробутом населення свого стимулюючого впливу на людський розвиток

є залишок патерналістського менталітету у сучасній суспільній свідомості, успадкованого з радянських часів. Той період характеризувався неможливістю реалізації власних зусиль людини для значної зміни свого матеріального стану, оскільки не було взаємозв'язку між інноваційністю праці і винагородою та отриманням благ. Відмінними рисами сучасного українського патерналізму є поєднання все ще значних очікувань населенням державної опіки у поєднанні з високим рівнем недовіри до інститутів влади, відсутність мотиваційних стимулів до інноваційної діяльності, слабка підприємницька активність та відсутність панівної загальнонаціональної ідеї [4, с. 25]. Низький рівень економічної і соціальної активності населення, здатності нести відповідальність за власні рішення сприяють пануванню соціального утриманства, що є джерелом поширення і консервації бідності [4, с. 29].

Екстенсивний характер зайнятості в Україні, відсутність мотивації до інноваційної діяльності є історично зумовленим [4, с. 117–142] і впродовж десятиліть проявлявся у зниженні ефективності праці, низькій трудовій активності, ухиленні від праці та розвитку утриманства. Досі не здійснено системних структурних реформ, здатних подолати інерційність трудового процесу, створити мотиваційні стимули доступу населення до робочих місць належної якості. У цьому напрямі економічна інтеграція з ЄС, дотримання стандартів європейського ринку праці мають стати вагомим рушієм якісних перетворень соціально-трудових відносин.

Консервація застарілої матеріально-технічної бази виробництва та архаїчної структури економіки зумовлює найнижчий в Європі рівень продуктивності праці та стимулює подальшу економію на заробітній платі [4, с. 151].

Нині зростання заробітної плати в Україні є основним засобом підвищення матеріального добробуту населення (заробітна плата у структурі грошових доходів населення становила близько 52% у 2014 р.) [11]. Низький розмір заробітних плат в Україні пов'язаний не лише з низькою продуктивністю праці, але й з неефективною державною податковою політикою. Податки з трудових доходів громадян не мають значення бюджетоутворюючих, що не стимулює зростання грошових ресурсів від трудової діяльності населення. Провідну роль у формуванні державного бюджету продовжує виконувати податок на додану вартість, активізація якого збільшує розрив між багатими і бідними, оскільки останні витрачають на споживчі потреби значно більшу частину своїх доходів. Із заниженими заробітними платами населення не відчуває своєї фінансової відповідальності за виконання суспільних зобов'язань, зокрема соціальних. Водночас у країнах ЄС надходження від податку з доходів громадян відіграють ключову роль у формуванні державних фінансів. В Австрії, Бельгії, Великобританії, Ірландії, Іспанії, Італії, Нідерландах, Фінляндії, Швеції податки з доходів громадян забезпечують 34–43% фіскальних надходжень. При цьому частка податків на прибуток підприємств не перевищує 11% податкових надходжень. Таким чином, роботодавці стимулюються сплачувати працівникам високі заробітні плати, а у громадян формується свідоме ставлення до необхідності перерозподілу доходів та співучасті у забезпеченні фінансування суспільних видатків [4, с. 144].

Заниження зарплат пов'язане також із тим, що майже 55% загального обсягу надходжень до системи соціального захисту припадає на соціальні

внески роботодавців, а не працівників. Адаптація до стандартів ЄС у напрямі перерозподілу розміру єдиного внеску від роботодавця до працівника може зняти необхідність номінального зниження заробітних плат [4, с. 146–147].

Ще однією причиною низького рівня оплати праці є повільний розвиток державних соціальних стандартів і бездіяльність держави щодо створення необхідних умов підвищення заробітної плати для працюючого населення України [4, с. 257].

Недосконалість сучасної системи соціального захисту полягає у тому, що державна соціальна допомога обмежується виплатами без застосування активних механізмів виходу із проблемної ситуації, що призводить до зниження соціальної та економічної активності населення, поширення утриманських переконань та патерналістських очікувань [4, с. 26].

Окремою причиною низьких доходів населення є відсутність традицій соціального діалогу, слабкість інститутів громадянського суспільства. В умовах ринку та демократичних свобод держава зберігає патерналістську політику та є інертною до зміни методів управління соціально-трудовою сферою.

Соціальна консолідація стримується суспільною нерівністю, пов'язаною із доступом до економічних ресурсів. Бідні верстви населення мають значно менше можливостей впливати на політичні рішення у питаннях захисту своїх інтересів, ніж представники багатих прошарків, які часто лобіюють свої інтереси у виконавчій і законодавчій владі, часто зрощуючись із нею, формують олігархічно-корупційні зв'язки та контролюють відповідні фінансові потоки. Внаслідок впливу різноманітних економічних обмежень, доступу до основних соціальних благ підтримується соціальне виключення окремих груп населення. Несправедливість у суспільстві загострює економічні та соціальні конфлікти, гострота яких корелює зі ступенем нерівності і порушує процес формування людського потенціалу. Українське суспільство є досить соціально поляризованим: 25,5% становить частка бідних та злиднених верств населення, 60,1% – не бідних, але й не середніх за доходами, 11% – середніх верств населення та 3,5% – заможних [4, с. 210]. Така соціальна структура зумовлює тривалу відсутність соціальної консолідованості.

Глибока соціальна нерівність має тісний взаємозв'язок із високим рівнем корупції. Проблема корупції небезпечна для конкурентоспроможності людського потенціалу, оскільки призводить до деградації державних інститутів, і, як наслідок, регуляторна політика не реалізується [12].

Поширюється впевненість населення у тому, що в Україні основним джерелом успіху є здатність обходити закон, що сприяє правовому нігілізму, поблажливому ставленню до несплати податків, розповсюдженню хабарів і подяк, невиконанню своїх обов'язків. Існування нерівності постає основною перешкодою як для забезпечення конкурентоспроможності людського потенціалу, так і для подальшої інтеграції в європейську спільноту [4, с. 209–210].

Відсутність консолідуючих соціальних норм підтримує суспільну атмосферу негативної оцінки стану і перспектив розвитку як окремих громадян, соціальних груп, так і суспільства в цілому [4, с. 27]. Прогресивні зміни у даному напрямі є також одним із пунктів покладання надій на конвергенцію із соціальними нормами ЄС.

Виходячи з таких позицій, стимулюючий вплив чинників європейської інтеграції (рис. 1) проявляється у стимулюванні державної влади підвищувати

доходи населення не через централізацію державного фінансового ресурсу і подальшого його розподілу у вигляді соціальних трансфертів, а шляхом упровадження європейських форм оплати праці, ефективної системи створення робочих місць, формування сприятливого середовища для підприємницької діяльності, що давало б можливість населенню отримувати гідні доходи за рахунок власної праці [4, с. 263]. Прогрес у даному напрямі, на наше переконання, є базовим чинником зростання конкурентоспроможності та збереження людського потенціалу в Україні.

Характерно, що в Україні спостерігається невідповідність рівня професійної підготовки вимогам ринку праці. Трансформація освітніх послуг згідно з попитом на них відбулась як у напрямі економічних та правових наук, так і всезагального здобуття вищої освіти. Водночас, з огляду на відсутність українських необхідних економічних реформ і сучасних технологій, національна економіка потребує значно більше працівників із середньою професійною освітою зі знаннями та навичками у виробничій сфері, що призводить до посилення безробіття осіб із вищою освітою, їх некваліфікованої праці і отримання нижчих доходів. Результатом є деградація людського потенціалу, зниження його конкурентоспроможності [4, с. 227–228] (рис. 1).

Підвищення трудового, освітньо-кваліфікаційного та інноваційного потенціалу працівників нині гальмується через низький рівень зацікавленості роботодавців інвестувати в людський капітал, недостатню вмотивованість самих працівників, відсутність єдиної системи професійних кваліфікацій та стандартів із професійної підготовки, необхідних для забезпечення безперервної освіти, відсутність механізму визнання результатів неформального навчання [4, с. 179]. Використання досвіду соціального діалогу в країнах ЄС, тобто ефективної співпраці між фахівцями, роботодавцями, навчальними закладами, органами влади, має надати можливість забезпечення належних умов участі всіх категорій населення у навчанні впродовж життя. Соціальні партнери виконують важливу роль у забезпеченні подальшого професійного навчання і підготовки, на робочому місці зокрема [4, с. 180].

Одним із вагомих результатів адаптації економічної політики до стандартів ЄС може стати створення сприятливого середовища розвитку приватного підприємництва в Україні. Нині за індексом сприяння бізнесу Україна залишається серед 20% найменш успішних країн світу та на найнижчому місці серед усіх європейських країн. Країна має найнижчі позиції в питаннях реєстрації власності, закриття бізнесу, сплати податків та отримання дозволів [4, с. 28].

Важливим аспектом трансформаційних змін є активізація розвитку громадсько-політичного складника людського потенціалу та його інституційної основи. Найвагомішим механізмом узгодження інтересів правлячої еліти, що є виразником державних інтересів в Україні, та суспільних інтересів є розвиток громадських інститутів [3, с. 239]. Сильне громадянське суспільство та його інституційний складник мають важливу консолідуючу функцію. Такі інститути здатні узгодити різноспрямовані інтереси держави і населення, стимулюючи сприятливе середовище розвитку людського потенціалу, підвищення його конкурентоспроможності (рис. 1).

Соціально-економічна модернізація є пріоритетним напрямом підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу і відповідно до зовнішніх

Таблиця 1

**Відповідність провідних напрямів підвищення людського потенціалу України
Угоді про асоціацію між Україною та ЄС [13]**

Напрями підвищення людського потенціалу України*	Окремі положення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (назви статей)
1. Забезпечення прав людини та рівноправного доступу до державних послуг, освіти, культури, охорони здоров'я	1. Верховенство права та повага до прав людини і основоположних свобод 2. Поводження з працівниками 3. Мобільність працівників 4. Співробітництво в галузі охорони здоров'я з метою підвищення рівня його безпеки та захисту 5. Сприяння розвитку співробітництва в галузі освіти, навчання та молодіжної політики
2. Забезпечення соціальної справедливості	1. Боротьба зі злочинністю та корупцією 2. Багатосторонні трудові стандарти та угоди 3. Співробітництво у галузі зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей
3. Забезпечення соціальної згуртованості та безпеки	1. Співробітництво у боротьбі з тероризмом 2. Співробітництво з питань громадянського суспільства
4. Охорона природних ресурсів	1. Багатосторонні угоди з охорони навколишнього середовища
5. Інвестиції в технологічну модернізацію та людський розвиток	1. Співробітництво у сфері науки та технологій 2. Імплементация національних стратегій інформаційного суспільства
6. Інвестиції у створення достатку (підприємництво)	1. Політика у сфері промисловості та підприємництва 2. Законодавство про заснування та діяльність компаній, корпоративне управління, бухгалтерський облік та аудит

*Визначені автором

чинників впливу, зокрема, відповідно до положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (табл. 1).

У межах визначених нами напрямів (табл. 1) ключовими критеріями підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу, на нашу думку, є перенесення акцентів соціальної політики на активні форми соціальної підтримки, модернізація системи освіти, перетворення її на ефективний соціальний ліфт, інвестиції в освіту і науку, модернізація системи охорони здоров'я, зниження рівня корупції, поширення механізмів соціального партнерства, створення умов для розвитку підприємницької активності, посилення інститутів громадянського суспільства.

Необхідно також підкреслити, що Європейським Союзом висуваються високі критерії моніторингу та оцінки ефективності реалізації знанневоорієнтованої економічної політики як для країн-членів, так і для країн – кандидатів до вступу у вигляді конкретних вимог до їх поточної економічної політики [14].

Висновки. Виходячи з вимог Європейського Союзу, аналіз чинників та напрямів підвищення людського потенціалу України дає змогу у перспективі сформулювати систему показників оцінки конкурентоспроможності людського потенціалу за його складниками у забезпеченні наближення соціально-економічного розвитку України до країн ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інструмент європейського сусідства і партнерства – нові можливості для України / За ред. Н. Андрусевиц. – Львів, 2008. – 160 с.
2. Актуальні аспекти реалізації євроінтеграційних прагнень України : збірник наукових праць за матеріалами науково-практичної конференції (Ужгород, 29–30 листопада 2007 р.) / Відп. ред. І.В. Артьомов. – Ужгород : Ліра, 2008. – 390 с.

3. Гесць В.М. Ринкова трансформація в 1991–2000 роках: здобутки, труднощі, уроки / В.М. Гесць // Матеріали наукової конференції «Соціальні аспекти політики економічного зростання в Україні (Київ, 15–16 листопада 2000 р.)». – К. : НТУУКПІ, 2001.
4. Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики : [колективна монографія] / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2014. – 380 с.
5. Петрова І.Л. Сегментація ринку праці: теорія і практика регулювання / І.Л. Петрова. – К. : Ін-т економіки, управління та господарського права, 1997. – 298 с.
6. Balassa B. The Theory of Economic Integration. London: Georgi Alien & Unwin, 1962 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ieie.itam.mx/Alumnos2008/Theory%20of%20Economic%20Integration%20\(Balassa\).pdf](http://ieie.itam.mx/Alumnos2008/Theory%20of%20Economic%20Integration%20(Balassa).pdf).
7. Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2-х т. / П. Кэмпбелл, С. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1992. – Т. 2. – 686 с.
8. Masuda Y. Hypothesis on the genesis of homo intelligens / Y. Masuda // Futures. Guilford, 1985. – Vol. 17. – № 5. – P. 479–494.
9. Risse T. Neo-Functionalism, European Identity, and the Puzzles of European Integration [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://userpage.fu-berlin.de/~atasp/texte/haas_jepp_tr.pdf.
10. Гузенко Г.М. Людський потенціал: сутність та пріоритетні напрями розвитку в Україні / Г.М. Гузенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
12. Ніколайчук М.В. Управління людським капіталом за умов розвитку економіки знань: проблеми теорії та практики : [монографія] / М.В. Ніколайчук. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 201 с.
13. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом та його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comeuroint.rada.gov.ua/comevoint/doccatalog/document?id=56219>.
14. Бажал Ю. Знаннева економіка: теорії і державна політика / Ю. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 71–76.

УДК 005.331

Писаревська Г.І.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ВИКОРИСТАННЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Стаття присвячена формуванню системи тайм-менеджменту на підприємстві. Визначені основні методи, принципи, елементи системи тайм-менеджменту та етапи інвентаризації та аналізу часу на підприємстві. Запропоновані напрями удосконалення використання робочого часу, що сприятимуть підвищенню ефективності управління персоналом підприємства. Обґрунтовано основні методи, які доцільно використовувати на кожному етапі аналізу та інвентаризації часу.

Ключові слова: тайм-менеджмент, управління часом, принципи тайм-менеджменту, методи тайм-менеджменту, оптимізація робочого часу, етапи інвентаризації та аналізу робочого часу.

Писаревская А.И. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Статья посвящена формированию системы тайм-менеджмента на предприятии. Определены основные методы, принципы, элементы системы тайм-менеджмента и этапы инвентаризации и анализа времени на предприятии. Предложены направления усовершенствования использования рабочего времени, которые будут способствовать повышению эффективности управления персоналом предприятия. Обоснованы основные методы, которые целесообразно использовать на каждом этапе анализа и инвентаризации времени.

Ключевые слова: тайм-менеджмент, управление временем, принципы тайм-менеджмента, методы тайм-менеджмента, оптимизация рабочего времени, этапы инвентаризации и анализа рабочего времени.

Pysarevska H.I. THE USING OF TIME-MANAGEMENT FOR INCREASE THE EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT

The article is devoted to forming the time-management system at the enterprise. Basic methods, principles and elements of the time-management system and stages of inventory and time analysis, are certain at the enterprise. Directions of improvement the using of work time, that will assist the increase of personnel management efficiency of the enterprise are offered. Basic methods that it is expedient to use on every stage of analysis and inventory of time are reasonable.

Key words: time-management, time control, time-management principles, time-management methods, work time optimization, stages of inventory and work time analysis.

Постановка проблеми. У сучасних умовах одним з найважливіших інструментів підвищення адаптивності є впровадження технологій тайм-менеджмента як елементу системи управління персоналом для зростання ефективності використання робочого часу.

Це обумовлюється зростанням у працівників підприємства повноважень, прийняття ними самостійних рішень, самостійної організації і планування своєї роботи, а також суттєвими змінами у діяльності підприємства, що включають розробку нових продуктів, вихід на нові ринки, впровадження нового обладнання, сучасних технологій та вимагає постійного пошуку резервів часу.

Управління часом – це технологія організації часу і підвищення ефективності його використання. Базові ідеї тайм-менеджменту полягають в тому, що основну увагу треба приділяти тому, куди повинен інвестуватися час, а не тому, як швидше робити справи. По суті, це дуже важливе і складне завдання визначення пріоритетів, яка зачіпає усі області управлінської діяльності, пов'язані з ухваленням рішень. Ефективне управління підприємством неможливе без глибокого розуміння і практичного застосування цих принципів в повсякденній діяльності, саме тому управління часом стає фактором забезпечення економічної стабільності та підвищення конкурентоспроможності підприємств, а також обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань управління робочим часом та тайм-менеджменту присвятили свої наукові праці такі вчені, як, зокрема, Г.О. Архангельський, А.В. Вацьківська, Х. Велтє, С. Далримпл, В.М. Дерев'янюк,

Г.І. Євтушенко, Л. Зайверт, О.С. Колесов, Д.К. Клеменс, Й. Кноблаух, Ф. О'Коннелл, С. Прентис, Б. Трейси, А.В. Холодницька [1–10]. Наявні дослідження не враховують специфіки підприємства, яка має бути врахованою під час вирішення задач щодо ефективного управління робочим часом працівників, не приділено належної уваги практичній складовій системи тайм-менеджменту, розробці єдиного підходу щодо впровадження тайм-менеджменту у практику сучасних підприємств.

Мета статті полягає в удосконаленні теоретичних підходів та практичних рекомендацій щодо впровадження технологій тайм-менеджменту у практику сучасних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тайм-менеджмент, або управління часом, є сукупністю способів планування та організації роботи співробітників підприємства, які використовуються керівником для підвищення ефективності використання робочого часу і підконтрольності зростаючого обсягу завдань за допомогою постановки пріоритетів, розбиттю великих завдань та проектів на окремі дії та делегуванню іншим людям. Існує декілька визначень поняття тайм-менеджменту.

С. Прентис визначає тайм-менеджмент як технології управління часом у реальних ситуаціях повсякденного життя, безліч прикладів, прийомів і практичних рекомендацій, які роблять пропоновані концепції управління часом наочними і такими, що легко запам'ятовуються [1, с. 7]. Б. Трейсі вважає, що тайм-менеджмент – це мистецтво управління часом з урахуванням ефективної методики управління власним часом [2, с. 6]. Ф. О'Конел розглядає поняття

тайм-менеджменту як вміння балансувати між роботою та особистим життям [3, с. 14]. Дж. Клеменс та С. Далримпл вважають тайм-менеджмент наукою, що допомагає змінити ставлення до власного часу [4, с. 7].

На думку Г.О. Архангельського, тайм-менеджмент – це технологія, що дає змогу максимально використовувати час згідно з цілями та цінностями [5, с. 7].

З урахуванням наявних визначень можна сформулювати таке. Тайм-менеджмент – це сукупність технологій планування та організації часу, які людина застосовує самостійно для підвищення ефективності його використання, а також для підвищення якості завдань, що виконуються під час роботи.

Вчені виділяють три типи тайм-менеджменту: індивідуальний, рольовий та соціальний.

Індивідуальний тип тайм-менеджменту здійснюється з опорою на парадигму особистого саморозвитку, він націлений на досягнення передусім внутрішньоособових цілей в контексті вдосконалення людиною своїх здібностей і творчої самореалізації.

Рольовий тип тайм-менеджменту є більше спеціалізованим, прив'язаним до рішення конкретних професійних або кар'єрних завдань та вимагає участі в процесі управління часом професіонала – консультанта з тайм-менеджменту.

Соціальний тайм-менеджмент вимагає глибоких знань стратегічного і оперативного менеджменту, структури організації, характеру її виробничих процесів тощо. Окрім рішення задачі з організаційного розвитку, в рамках соціального тайм-менеджменту вирішується ще одне завдання – навчання і адаптація групи людей до змін, що сталися [6, с. 65].

Кожен з типів тайм-менеджменту вимагає особливої організації діяльності, використання особливих форм роботи (діагностика, аналіз діяльності, проектування, індивідуальне консультування, індивідуальне або групове навчання) і застосування спеціалізованих методів тайм-менеджменту [7, с. 72].

Управління часом – це дуже складний процес. Уміння економити час на дрібницях дає дуже відчутну вигоду, якщо оцінювати результат глобально. Уміння передбачати результати роботи загалом (стратегічне планування) дає можливість позбавлятися від малоефективної роботи (наприклад, віддавати її на аутсорсинг, автоматизувати, наймати низкокваліфікований персонал, вивозити виробництво в регіони з дешевою робочою силою) [3, с. 23].

Існують загальні принципи, або етапи, через які здійснюється управління часом:

- 1) постановка мети, визначення і формулювання мети (цілей);
 - 2) планування і розставляння пріоритетів;
 - 3) реалізація – конкретні кроки і дії відповідно до намченого плану і порядку досягнення мети;
 - 4) контроль досягнення мети і виконання планів.
- Нижче наводиться традиційна для сучасного

тайм-менеджменту схема його циклу [8, с. 21]. Вона включає п'ять наступних один за одним і замкнутих в цикл компонентів-функцій (постановка мети, планування, ухвалення рішення, виконання рішення, контроль над виконанням рішення, постановка нової мети тощо і один наскрізний компонент, присутній на усіх етапах циклу (інформація, комунікація)) (рис. 1).

Ідея циклу тайм-менеджменту полягає в тому, що процес управління часом аналогічний (за своїми основними етапами) процесу управління організацією і як би паралельний йому. Наприклад, будь-який управлінський процес розпочинається з формулювання мети. Мета носитиме, швидше за все, виробничий характер. Якщо часовий атрибут виробничої мети є винятковим, унікальним, важливим, то тимчасова мета стає самостійним, окремим елементом управління, що вимагає особливої уваги і особливих методів управління [8, с. 24]. Схематичне зображення системи тайм-менеджменту підприємства наведено на рис. 2.

Система включає трьох суб'єктів управління часом організації, а саме керівника організації, службу управління персоналом, лінійного керівника (начальник ділянки, завідувач відділом).

На схемі наведені основні елементи системи тайм-менеджменту, метод та принципи тайм-менеджменту.

Постановка цілей починається зі створення у працівників високого рівня мотивації, почуття причетності «боротьби за час», далі йдуть такі складові, як перетин особистих і ділових цілей (система залучення), включення тайм-менеджменту в особисту організаційну систему цінностей і цілей, повний аналіз сильних і слабких сторін в практиці управління, часом (SWOT-аналіз), виділення пріоритетів, виділення рівнів цілей (цінності – цілі – завдання), експертиза зв'язаності і реалістичності цілей, впровадження документації тайм-менеджменту.

Планування включає аналіз наявних тимчасових витрат і на основі отриманих результатів – нормування трудових операцій; під час планування відбуваються облік усіх рівнів (від довгострокового до щоденного); увага до цілого, системний підхід, узгодження планів окремих підрозділів; оптимальний розподіл часу по етапах майбутньої роботи; вірний вибір ресурсної стратегії (прискорити, накопити, уповільнити, упорядкувати) і створення резервів; реальне скорочення планових термінів, пов'язаного з системою мотивації (планувати заохочення за швидку роботу і покарання за відставання від плану).

Прийняття рішення передбачає використання стратегій виділення пріоритетів під час ухвалення рішень, наприклад впорядкування справ по мірі важливості і за термінами («матриця Ейзенхауера»); побудова систем делегування, освоєння навичок делегування; оптимізація процедур ухвалення рішень; впровадження заходів з інформаційно-технічної підтримки рішень (створення експертних систем, оптимізація документообігу тощо).

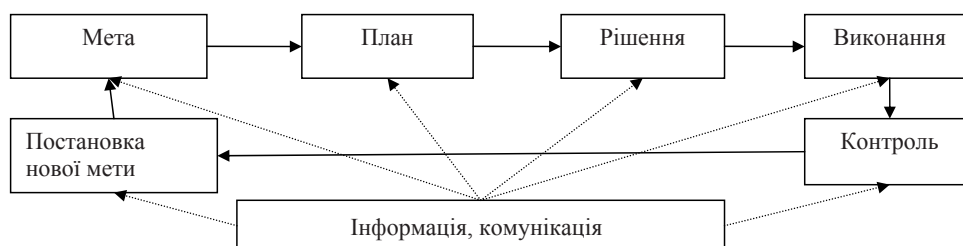


Рис. 1. Цикл тайм-менеджменту

Виконання рішення означає модернізацію розпорядку дня, використання гнучких графіків роботи; розділення справ на гнучкі і жорсткі; забезпечення ритмічності роботи, облік особистих біоритмів, чергування праці і відпочинку; навчання навичкам індивідуального планування часу (блоки, перекриття, проміжки тощо), використання контекстів; впровадження заходів з вдосконалення засобів і навичок роботи.

Контроль за виконанням передбачає розробку і письмову фіксацію схем контролю (суб'єкти, об'єкти, засоби, режим), розробку каналів і засобів швидкого оперативного контролю, різнобічний контроль (процесу, результатів, самоконтроль).

Комунікації та управлінська інформація включають планування інформаційних мереж та інформаційних потоків в організації; розробку і впровадження систем електронного документообігу (IT-інжиніринг); вивчення «техніки особистої роботи» з паперами, телефоном, кореспонденцією, книгами, комп'ютером та іншою оргтехнікою; формування навичок ефективного проведення нарад, бесід, зустрічей.

Функції тайм-менеджменту реалізуються керівником організації, службою управління персоналом, лінійним керівником, а головне – самим працівником та персоналом загалом з використанням принципів та методів тайм-менеджменту, з урахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів.

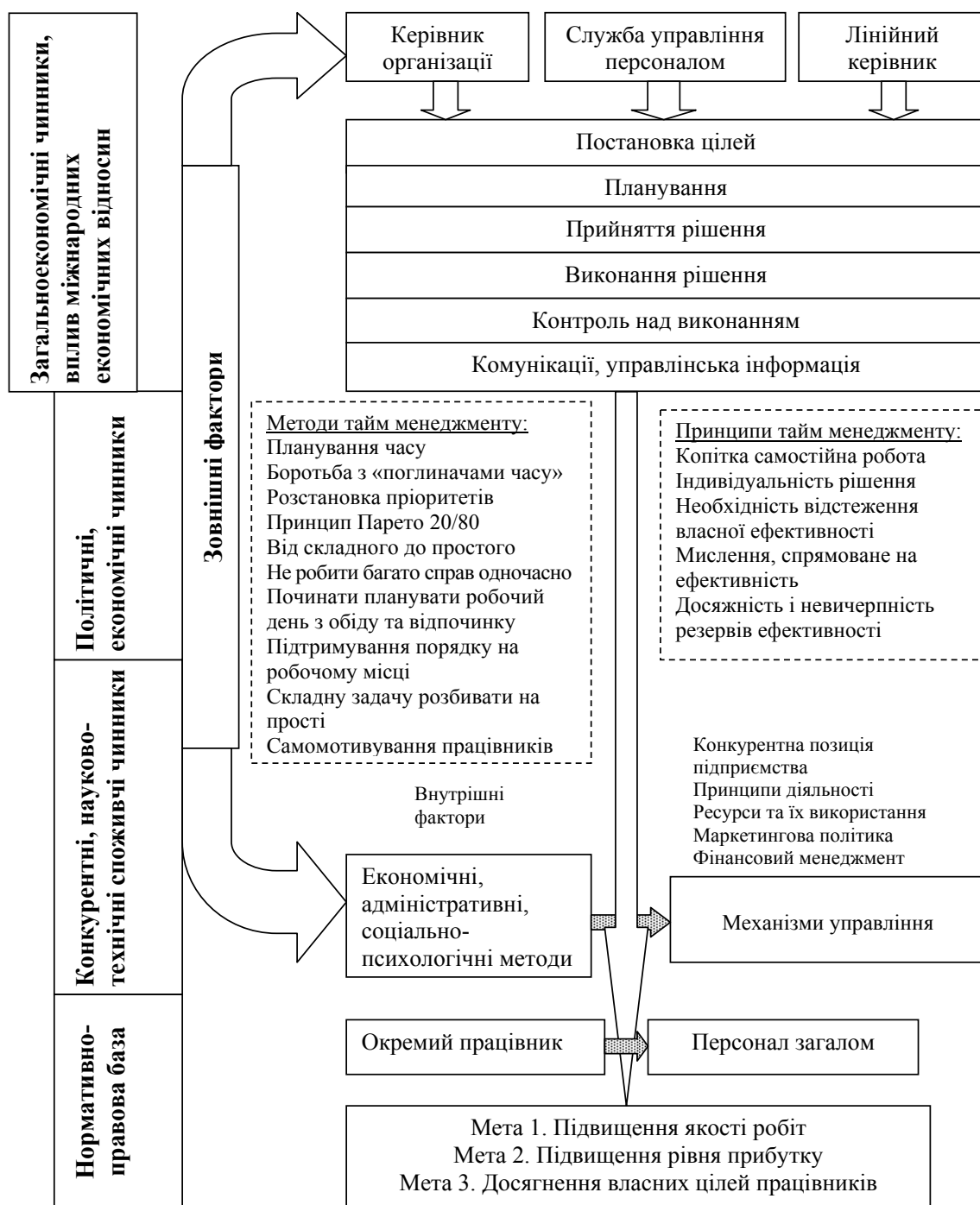


Рис. 2. Система тайм-менеджменту підприємства

Система тайм-менеджменту означає розробку і впровадження цілого комплексу заходів з вдосконалення управління часом, по суті, реінжинірингу усіх шести компонентів управлінського процесу. Таким чином, розробка і впровадження системи тайм-менеджменту – це завжди комплексне рішення завдань з тимчасової оптимізації організаційних процесів. Критеріями оцінки ефективності використання тайм-менеджменту є матеріалізованість, вимірність, системність, гнучкість, цілеспрямованість, інвестиційність, пріоритетність, своєчасність, контрольованість, легкість.

Якщо розглядати ситуацію тайм-менеджменту в Україні, то можна побачити, що перед персоналом та менеджерами вітчизняних підприємств стоїть завдання адаптації до змін в організації, на ринку, в економіці країни, у світовій економіці загалом. В цій ситуації розвитку та змін в країні фактор часу в економічних процесах та діяльності людини стає все більш актуальним. Керівники мають усвідомити необхідність ефективного управління часом.

Оптимізація часу на операційному рівні має важливе значення для виконання замовлення вчасно, скорочення циклу надання послуг, своєчасного реагування на зміну зовнішнього середовища, скорочення простоїв. Основними прийомами тайм-менеджменту є такі:

- планування діяльності та результативне прийняття рішень;
- організація діяльності (денний робочий план);
- ефективна робота з інформацією;
- ведення переговорів, удосконалення спілкування з оточуючими, управління потоком відвідувачів;
- ефективне проведення нарад з визначенням тривалості кожного з етапів.

Тайм-менеджмент починається зі встановлення цілей, деталізації та узгодженості, забезпечення прозорості діяльності, що сприяє ефективному контролю та взаємодії. Прозорість діяльності обумовлює появу інформації, яка, в свою чергу, забезпечує впевненість і, як наслідок, ініціативність співробітників, що вносить порядок в організацію діяльності і забезпечує отримання результату. Крім того, ініціативність породжує відповідальність, якщо вона стимулюється. Надана рекомендація з управління часом працівнику може використатися ним успішно, якщо він вважатиме, що так потрібно для успішного ведення справи. Важливим є формування оптимальної організаційної структури управління без зайвої інфраструктури, що сприяє уникненню дублювання функцій в організації.

Розглядаючи проблему з нераціональним використанням фонду робочого часу та враховуючи тайм-менеджмент як сукупність способів планування та організації роботи співробітників, необхідно проаналізувати робочий час окремих категорій співробітників та виявити, де саме знаходиться «поглинач» часу.

Таким чином, на сучасних підприємствах автором запропоновано використовувати такі методи планування часу.

1) Співвідношення (60: 40) передбачає складання плану на певну частину робочого часу (на 60%). Завжди в процесі праці виникають незаплановані події, відволікаючі моменти («поглиначі часу»), пов'язані зі специфікою роботи менеджера та його відсутністю на робочому місці через консультації, спілкування з клієнтами. Тому необхідно залишати резервний час, але при цьому прагнути максимально скоротити втрати робочого часу.

2) Необхідно розробити загальний план роботи, що включає розподіл завдань на довго-, середньо- і короткострокові з встановленням їх пріоритетності.

3) Планування часу має бути регулярним, системним та послідовним.

4) Необхідно планувати тільки такий обсяг завдань, який менеджер зможе виконати.

5) Втрати робочого часу необхідно виявляти та намагатися усунути одразу.

6) Необхідно фіксувати результати, а не дії для уникнення незапланованої діяльності.

7) Доцільно встановлювати тимчасові норми та тимчасові терміни для виконання завдання [9, с. 93–94].

8) Необхідне постійне коригування плану та повторні перевірки виконання завдань.

10) Тимчасові плани працівників необхідно узгоджувати між собою.

Грамотне планування робочого дня дає змогу просунутися до виконання не лише середньострокових, але і довгострокових завдань.

Напрями покращення використання робочого часу наведено на рис. 3.

Все це може прямо або побічно вплинути на поліпшення використання робочого часу.

Для ефективного управління часом необхідне виявлення тимчасових витрат.

Інвентаризація часу включає хронометраж як кількісний облік часу різних видів діяльності та може проводитися за певний проміжок часу і з певною періодичністю.

На основі інвентаризації проводиться аналіз витрат часу. Найбільш поширені методи інвентари-

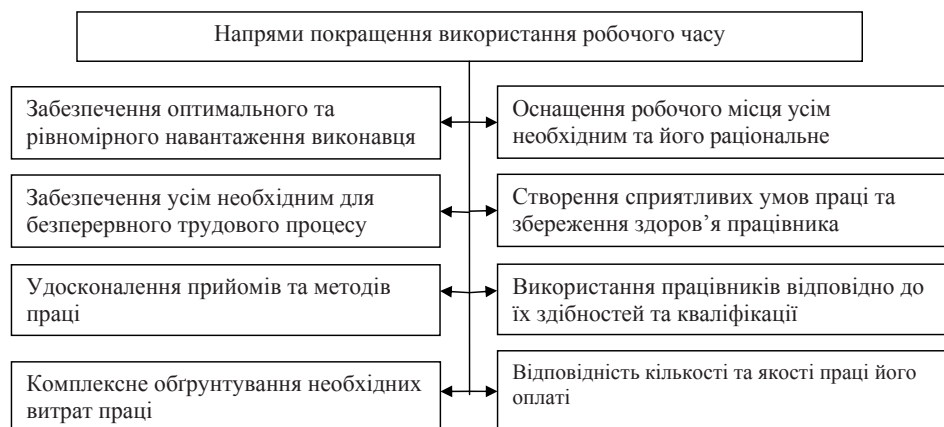


Рис. 3. Напрями покращення використання робочого часу підприємства

зації і аналізу організаційного та індивідуального часу такі:

- поточні карти та діаграми для аналізу послідовності основних трудових дій з оцінкою їх ефективності;

- карти та графіки Ганта або карти сумісних операцій для планування, контролю і аналізу сумісної ефективності, сумісної діяльності декількох працівників;

- мережевий аналіз (графіки, матриці, таблиці) для планування та управління складними проектами, в тому числі планування, облік і контроль часу;

- простий органайзер для кількісного аналізу витрат часу на основні види робіт, виявлення основних часових перешкод;

- органайзер з функціями якісного аналізу часу для кількісного аналізу витрат часу на основні види робіт, включаючи якісну оцінку часових витрат по ряду критеріїв;

- хронокарта Гастева для кількісного аналізу витрат часу на основні види робіт, наочне представлення результатів аналізу.

Більшість запропонованих методів на початкових етапах освоєння тайм-менеджменту слід використовувати для інвентаризації і аналізу тимчасових витрат, але надалі вони можуть бути використані і як інструменти для планування стратегічного і оперативного часу, а також контролю над виконанням поставлених завдань [10, с. 262].

У загальному вигляді етапи інвентаризації і аналізу часу виглядають таким чином (рис. 4).

Інвентаризація та аналіз часу сприятимуть виявленню тимчасових втрат, сильних і слабких сторін стилю роботи, виявлять напрями витрачання часу, кількість часу, необхідного для виконання завдання, чинники, що стимулюють або обмежують працездатність. Сильні сторони використання робочого часу необхідно виявити і застосовувати в роботі. Для слабких сторін необхідно визначити їх причини, розробити заходи їх усунення.

Це можливо здійснити за допомогою фотографії робочого дня кожного працівника та подальшого аналізу використання ним свого робочого часу для того, щоб вивити, чи ефективно він його використовує, та

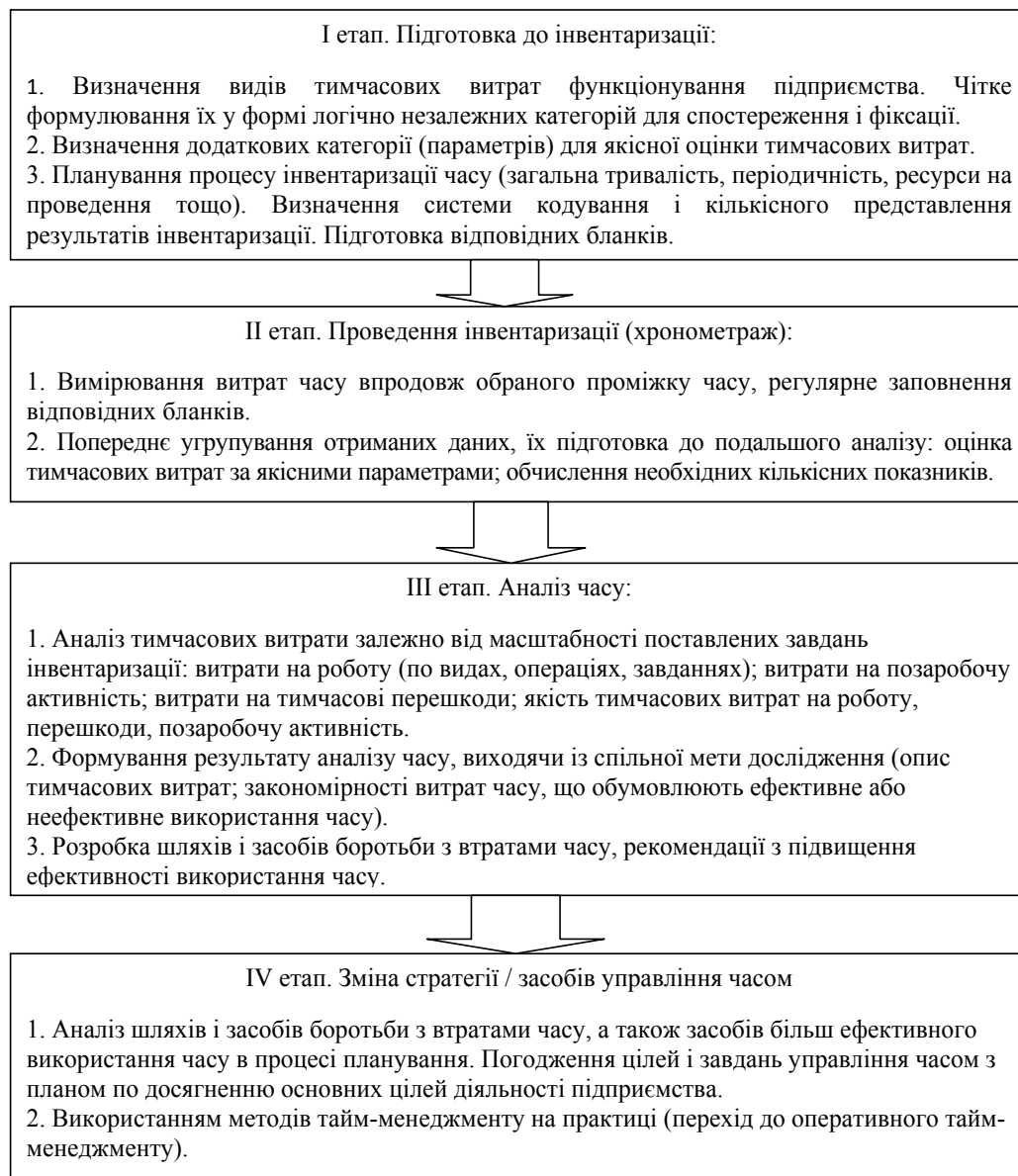


Рис. 4. Етапи інвентаризації та аналізу часу на підприємстві

розробити рекомендації з підвищення ефективності управління робочим часом на основі складання фактичного та проектного балансу робочого часу.

Отримані дані дадуть достатньо чітке уявлення про структуру витрат робочого часу. Зіставлення отриманих результатів з нормами часу відповідного працівника дадуть змогу знайти резерви часу, що сприятимуть підвищенню продуктивності праці за рахунок зниження втрат часу з організаційно-технічних причин, з вини працівника, а також усунення непродуктивної роботи і втрат робочого часу.

Таким чином, фотографія робочого часу є досить універсальним і доступним інструментом нормування праці, вивчення структури витрат робочого часу, перевірки дотримання дисципліни, розробки заходів з підвищення продуктивності праці і скорочення непродуктивних втрат робочого часу. Для ефективного тайм-менеджменту слід врахувати фактори, які перешкодили виконати роботи швидше. Для цього слід скласти листок можливих «денних перешкод», а також використовувати метод «Альпи», який є одним з методів аналізу часу: спочатку необхідно скласти загальний перелік справ, виставити біля кожного пункту приблизний час його виконання, розрахувати загальний час. Після цього необхідно встановити пріоритети для усіх справ за допомогою аналізу АБВ (А – найважливіші справи, Б – важливі справи, В – менш важливі та несуттєві справи) та уточнити згідно з цим завдання на день [3, с. 85].

Головне правило планування часу – це співвідношення 60: 40, де 60% – запланований час, а 40% – резерв для несподіваних справ. Отже, необхідно перевірити ще раз скалькульовану потребу в часі і скоротити час на усі справи до необхідного. За рахунок цих скорочень співробітник може також значно звільнити свій робочий час, витративши його на важливіші завдання, які неможливо скоротити так само. Також необхідно уміти помітити і скористатися так званою слушною нагодою, якщо вона надається.

Таким чином, для підвищення ефективності використання робочого часу з впровадженням технології тайм-менеджменту на підприємстві необхідно:

- чітко планувати цілі і завдання на місяць, а не тільки на робочий день;
- планувати завдання за терміновістю та за складністю;
- ділити складні і великі завдання на дрібні;
- не вирішувати особисті питання в робочий час;
- зосереджуватися на поточній справі, не поспішати і не метушитися, перемикаючись з однієї справи на іншу.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Впровадження технології тайм-менеджменту на підприємстві сприяє вирішенню багатьох проблемних питань в галузі управління часом та управління персоналом з подальшою розробкою рекомендацій щодо їх вирішення. Це обу-

мовлює необхідність формування системи тайм-менеджменту. Проведене дослідження дало змогу побудувати систему тайм-менеджменту на підприємстві, визначити її основні завдання, принципи, фактори впливу, функції, методи та елементи. Запропоновано етапи інвентаризації та аналізу робочого часу, а також напрями покращення використання робочого часу на підприємстві. Це сприятиме виявленню непродуктивних втрат часу з метою розробки рекомендацій щодо усунення та підвищення продуктивності праці, підвищенню рівня трудової дисципліни, покращенню якості роботи персоналу, розвитку працівників, що, в свою чергу, приведе до підвищення ефективності управління персоналом. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є практичне впровадження технології тайм-менеджменту з урахуванням специфіки діяльності підприємства, деталізація етапів інвентаризації та аналізу часу з розробкою показників аналізу часу та інтегрального показника оцінки ефективності системи тайм-менеджменту на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прентис С. Интегрированный тайм-менеджмент : [учебное пособие] / С. Прентис ; пер. с англ. – М. : Добрая книга, 2007. – 288 с.
2. Трейси Б. Тайм-менеджмент по Брайну Трейси. Как заставить время работать на вас : [учебное пособие] / Б. Трейси. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2016. – 302 с.
3. О'Коннелл Ф. Успевай всё вовремя. Самоучитель по тайм-менеджменту : [учебник] / Ф. О'Коннелл ; пер. с англ. – М. : Дело и Сервис, 2007. – 176 с.
4. Клеменс Д.К. Власть над временем : [учебное пособие] / Д.К. Клеменс, С. Далримпл. – Ростов-на-Дону : Добрая книга, 2007. – 256 с.
5. Архангельский Г.А. Организация времени. От личной эффективности к развитию фирмы : [учебное пособие] / Г.А. Архангельский. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 448 с.
6. Колесов О.С. Тайм-менеджмент – управління часом / О.С. Колесов, А.В. Вацьківська // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – № 2 (53). – Т. 3. – Вінниця : Вінницький національний аграрний університет, 2011. – С. 61–69.
7. Кноблаух Й. Управление временем : [учебное пособие] / Й. Кноблаух, Х. Вельте. – Ростов-на-Дону : Омега-Л, 2009. – 144 с.
8. Зайверт Л. Если спешишь – не торопись. Новый тайм-менеджмент в ускорившемся мире. Семь шагов к эффективности и независимости в использовании времени : [учебное пособие] / Л. Зайверт. – СПб. : АСТ Артель, 2007. – 256 с.
9. Євтушенко Г.І. Аналіз стану управління робочим часом та шляхи підвищення ефективності застосування «тайм-менеджменту» в організації / Г.І. Євтушенко, В.М. Дерев'янка // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 1. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2014. – С. 88–96.
10. Холодницька А.В. Застосування технологій тайм-менеджменту в управлінні підприємством / А.В. Холодницька // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 4 (70). – С. 261–268.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.1

Васюк М.В.

аспірант

Державної навчально-наукової установи

«Академія фінансового управління»

Міністерства фінансів України

ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТОКИ ПІД ЧАС ОРГАНІЗАЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ТА ЇХ АНАЛІЗ

У статті розглянуто базові параметри фінансового моніторингу з огляду на безпекову ситуацію. Досліджено питання формування інформаційних потоків під час організації функціонування системи фінансового моніторингу та їх аналіз. У контексті організаційно-інформаційного аспекту проведено дослідження суб'єктів, задіяних у сфері фінансового моніторингу.

Ключові слова: параметри фінансового моніторингу, структура системи та суб'єктів первинного фінансового моніторингу, інформаційні потоки у сфері фінансового моніторингу, матриця аналізу ризикованих фінансових операцій.

Васюк М.В. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТОКИ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА И ИХ АНАЛИЗ

В статье рассмотрены базовые параметры финансового мониторинга с учетом ситуации в сфере безопасности. Исследован вопрос формирования информационных потоков при организации функционирования системы финансового мониторинга и их анализ. В контексте организационно-информационного аспекта проведено исследование субъектов, задействованных в сфере финансового мониторинга.

Ключевые слова: параметры финансового мониторинга, структура системы и субъектов первичного финансового мониторинга, информационные потоки в сфере финансового мониторинга, матрица анализа рискованных финансовых операций.

Vasiuk M.V. INFORMATION FLOWS, AT THE ORGANIZATION OF FUNCTIONING OF SYSTEM OF FINANCIAL MONITORING AND ANALYSIS

In epy article the basic parameters of financial monitoring were considered within the situation in taking the vsphere of security. The article is devoted to the question of formation of information flows in the organization of functioning of system of financial monitoring and analysis. The research concerning subjects involved in the field of financial monitoring was conducted within the context of the organizational and informational aspect.

Keywords: options, financial monitoring, the structure of the system and the entities of initial financial monitoring, the flow of information in the field of financial monitoring, the matrix of analysis of risky financial transactions.

Постановка проблеми. Залучення інституційних структур приватного та державного сектору до реалізації заходів із питань протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення передбачає розбудову системи фінансового моніторингу. Водночас постає питання налагодження ефективної системи обміну інформаційними потоками та організації функціонування системи фінансового моніторингу в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи функціонування системи фінансового моніторингу досліджувались у роботах Абрамова В.І., Бінько І.Ф., Вашай Ю.В., Гаврілішина А.П., Голікова І.В., Горячева К.С., Довганя Ж., Дорошенко О.О., Клименко А.О., Луцького І.М., Михаліцької Н.Я., Орлюк О.П., Петрова К.Я., Прошуніна М.М., Сак Т.В., Смолянюк В.Ф., Сухорукова А.І., Ситнік Г.П., Харазішвілі Ю.М., Шлемко В.Т., Бандурка О.М., Духова В.Є., Маніва З.О., Пастернак-Таранушенко Г.А., Хакер Дж.С., Червякова І.М. та ін.

Слід зазначити, що питання фінансового моніторингу вже достатньо досліджувались у працях перелічених вище вчених, але з погляду розвитку інформаційних потоків під час організації функціонування системи фінансового моніторингу необхідно провести поглиблене вивчення окресленого питання.

Мета статті полягає у дослідженні заданих параметрів фінансового моніторингу, системи та суб'єктів первинного фінансового моніторингу, відповідних інформаційних потоків під час організації функціонування системи у сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення в контексті формування таких потоків та їх подальшого аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи питання заданих параметрів фінансового моніторингу, системи та суб'єктів первинного фінансового моніторингу, відповідних інформаційних потоків під час організації функціонування системи у сфері боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму в контексті формування таких потоків і їх подальшого аналізу, необхідно врахувати ступінь важливості таких процесів за умови сьогоденних викликів з огляду на безпекову ситуацію в Україні.

Для визначення параметрів системи фінансового моніторингу досліджено Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» (далі – Закон № 1702). Результати дослідження сформовано у вигляді схеми (рис. 1) [1].

Отже, задані параметри системи фінансового моніторингу повинні сприяти налагодженню ефективної системи фінансового моніторингу, у тому числі щодо формування інформаційних потоків та їх подальшого аналізу.

Основою інформаційних потоків під час організації функціонування системи фінансового моніторингу є інформація про фінансові операції та їх зв'язок із відповідними учасниками фінансових операцій.

Відповідно до Закону № 1702, термін «фінансова операція» вживається в такому значенні: «Будь-

які дії щодо активів клієнта, вчинені за допомогою суб'єкта первинного фінансового моніторингу або про які стало відомо суб'єкту державного фінансового моніторингу в рамках виконання цього Закону».

За умови наявності ризиків проведення фінансових операцій із метою легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму чи фінансування розповсюдження зброї масового знищення такі операції виступають об'єктом фінансового моніторингу з боку спеціально уповноваженого органу (Держфінмоніторингу).

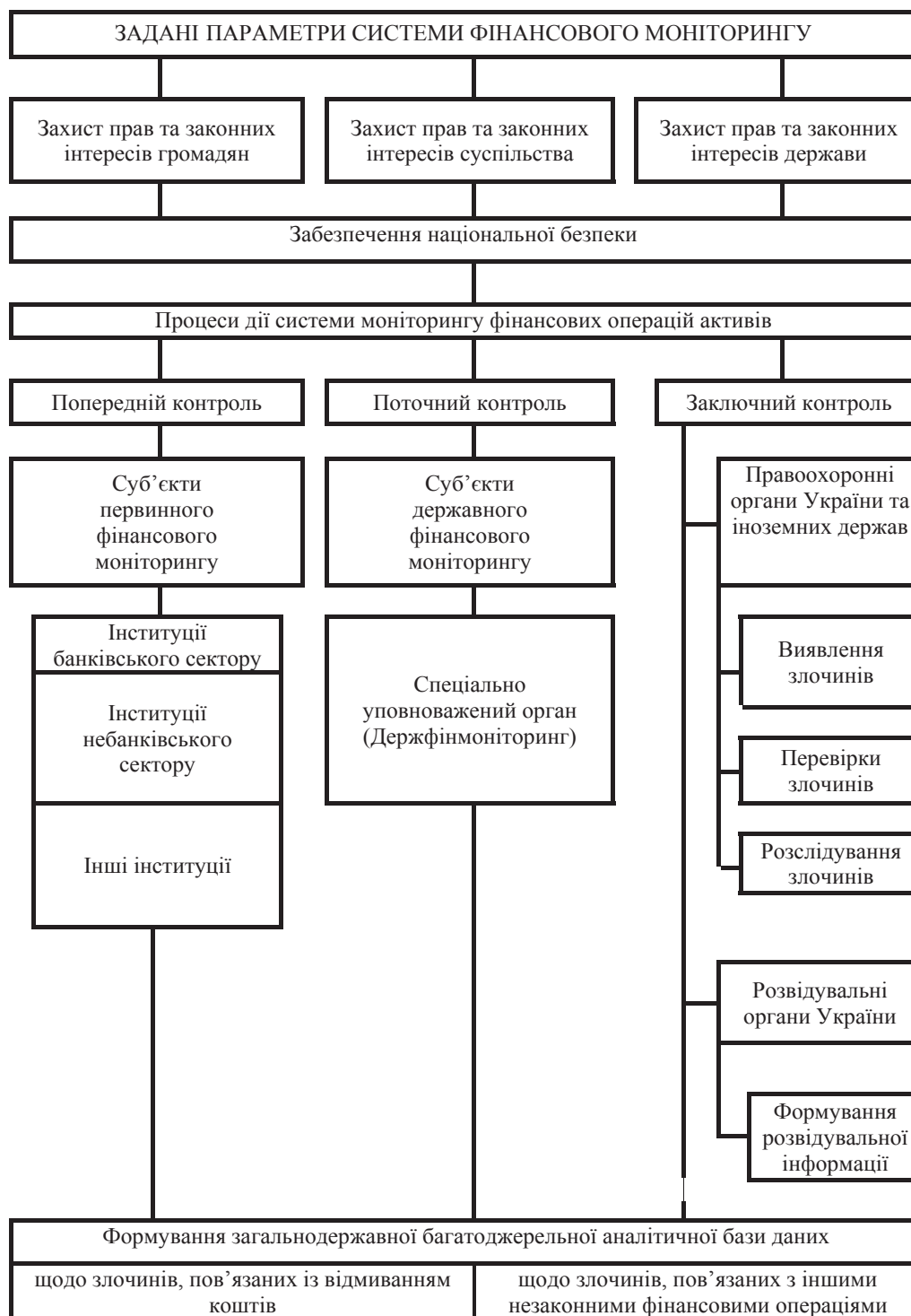


Рис. 1. Параметри системи фінансового моніторингу

Джерело: складено автором на основі аналізу Закону № 1702

Розглядаючи питання проведення фінансових операцій на макрорівні, слід зазначити, що наявність певних активів є запорукою розвитку будь-якої економіки та основою національної безпеки країни. Своєю чергою, від операцій із такими активами (особливо коштами) залежить сталий економічний розвиток чи занепад країни в цілому.

Досліджуючи питання функціонування системи, відзначимо, що діяльність будь-якої системи передбачає цілеспрямований вплив суб'єкта управління на певні процеси для забезпечення досягнення заданих параметрів.

Отже, розглядаючи це твердження під кутом організації функціонування системи фінансового моніторингу, можна виділити такі важливі ключові інститути управління з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення:

- фінансові посередники (суб'єкти первинного фінансового моніторингу);
- спеціально уповноважений орган (далі – Держфінмоніторинг), суб'єкти державного фінансового моніторингу;
- правоохоронні органи;
- розвідувальні органи.

Відповідно до статті 5 Закону № 1702, система фінансового моніторингу складається з первинного та державного рівнів. Усі інститути зазначеної системи та їх зв'язки наведено у схемі (рис. 2).

Під час проведення Держфінмоніторингом аналізу інформації про фінансові операції використовується різноманітна інформація, яка отримується від фінансових посередників (суб'єктів первинного фінансового моніторингу), суб'єктів державного фінансового моніторингу, державних органів та інших юридичних чи фізичних осіб.

Головним міжнародним документом, який визначає загальні засади формування інформаційних потоків, під час організації функціонування системи фінансового моніторингу та їх аналізу є Рекомендації Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей та фінансування тероризму (FATF), які прийнято 16 лютого 2012 р. на Пленарному засіданні FATF.

Зазначені Рекомендації є основним джерелом міжнародних стандартів у сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення.

Фінансові установи та визначені нефінансові установи і професії, відповідно до Рекомендацій FATF 9 – 23, а також елементів Рекомендації 1, 6 та 29, належним чином зобов'язані вживати запобіжних заходів у сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення відповідно до їх ризиків, та звітувати до уповноваженого органу з питань фінансового моніторингу [2].

Для упередження бути використаними для легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення та оцінки рівня ризиків, фінансові установи та визначені нефінансові установи і професії розробляють та застосовують політику у сфері фінансового моніторингу, внутрішній контроль та програми адекватного зниження таких ризиків, застосовують відповідні заходи належної перевірки клієнтів для ідентифікації та

перевірки (у тому числі бенефіціарних власників) і проводять постійний моніторинг, відповідним чином виявляють та повідомляють про підозрілі операції та дотримуються інших вимог у зазначеній сфері.

Як результат, це веде до збільшення кількості інформаційних потоків між різними інституціями з питань фінансового моніторингу та зменшення випадків відмивання коштів і фінансування тероризму в межах цих установ.

У зв'язку з прийняттям у 2012 р. нових Рекомендацій FATF відбулись значні зміни у національному законодавстві. Так, за результатами аналізу Рекомендацій Верховною Радою України прийнято нову редакцію Закону № 1702.

Згідно із Законом № 1702, суб'єкти первинного фінансового моніторингу подають до Держфінмоніторингу інформацію про фінансові операції, які, відповідно до законодавства, підлягають обов'язковому та/або внутрішньому фінансовому моніторингу. Відповідно до змін на законодавчому рівні переглянуто ознаки фінансових операцій, які підлягають обов'язковому та/або внутрішньому фінансовому моніторингу. Збільшено порогову суму для проведення обов'язкового фінансового моніторингу.

За результатами дослідження статистичної звітності Держфінмоніторингу встановлено, що найбільш активно спеціально уповноважений орган отримує повідомлення про фінансові операції за ознаками обов'язкового фінансового моніторингу, частка таких операцій за останні три роки становить у середньому понад 72,0% (2013 р. – 653 645,0 повідомлень, 67%; 2014 р. – 780 234,0 повідомлень, 61%; 2015 р. – 3 873 967,0 повідомлень, 89%).

Також Держфінмоніторинг отримував повідомлення про фінансові операції за ознаками внутрішнього фінансового моніторингу, частка таких операцій за останні три роки становить у середньому понад 26,3%

(2013 р. – 312 898,0 повідомлень, 32%; 2014 р. – 490 617,0 повідомлень, 38%; 2015 р. – 407 462,0 повідомлень, 9%).

Інші фінансові операції, які отримує Держфінмоніторинг за ознаками обов'язкового та внутрішнього моніторингу та на запит щодо відстеження (моніторингу) фінансових операцій, становлять 1%.

Щодо інформації про фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу, інші фінансові операції або інформації, що може бути пов'язана з підозрою у легалізації (відмиванні) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванні тероризму чи фінансуванні розповсюдження зброї масового знищення, Держфінмоніторинг у рамках завдань, визначених законодавством, здійснює збирання, оброблення та проводить аналіз (операційний і стратегічний).

У разі наявності достатніх підстав вважати, що фінансова операція або сукупність фінансових операцій можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму чи фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення або підозрювати, що фінансова операція або клієнт пов'язані із вчиненням суспільно-небезпечного діяння, визначеного Кримінальним кодексом України як злочин, Держфінмоніторинг подає до правоохоронних органів, уповноважених приймати рішення згідно з Кримінальним процесуальним кодексом України, а також розвідувальних органів України для проведення оперативно-розшукової діяльності відповідні, узагальнені матеріали (додаткові узагальнені матеріали).

Таким чином, передані узагальнені матеріали (додаткові узагальнені матеріали) містять відомості про фінансові операції, які можуть підлягати як обов'язковому, так і внутрішньому моніторингу.

Аналіз статистичних даних засвідчив, що в 2013–2015 рр. Держфінмоніторингом передано 1 982 уза-

гальнених та додаткових узагальнених матеріалів (із них 1 128 узагальнених та 854 додаткових узагальнених матеріалів), зокрема [3–5]:

2013 р. – 522 узагальнені та додаткові узагальнені матеріали

(із них 288 узагальнених та 234 додаткових);

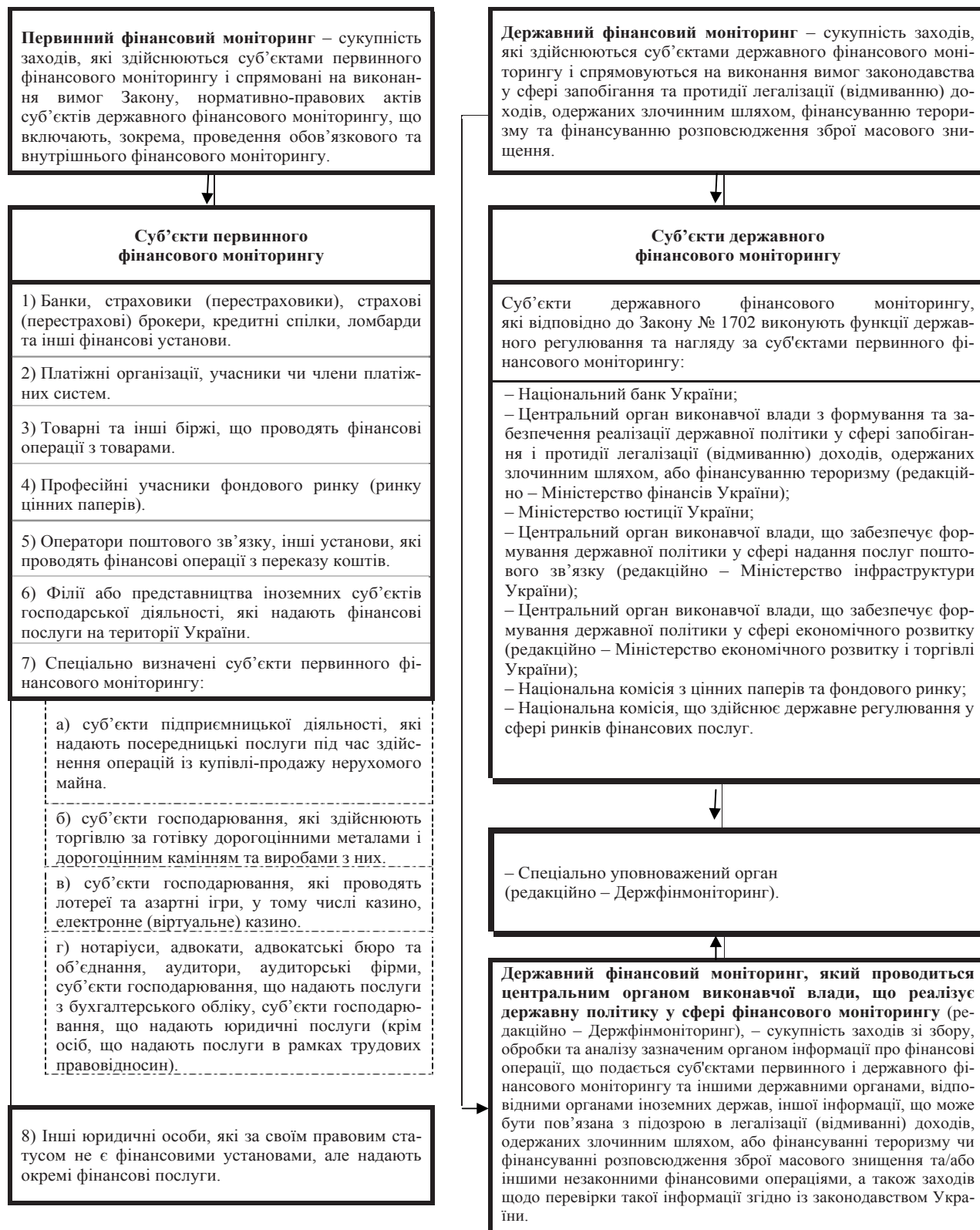


Рис. 2. Система та суб'єкти фінансового моніторингу

Джерело: складено автором на основі аналізу Закону № 1702

2014 р. – 774 узагальнених та додаткових узагальнених матеріалів
(476 та 298 відповідно);

2015 р. – 686 узагальнених та додаткових узагальнених матеріалів

(з них 364 та 322 відповідно).

У рамках системи фінансового моніторингу отримана інформація повинна забезпечити захист фінансової системи та економіки від загроз легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму чи фінансування розповсюдження зброї масового знищення.

Побудовані інформаційні потоки необхідно спрямувати так, щоб зміцнити цілісність фінансового сектору та підсилити безпекову ситуацію в країні.

Сформований спектр різноманітної фінансової інформації та іншої відповідної інформації дає змогу підвищити рівень виявлення ризикованих операцій та їх аналіз, а також збільшити ефективність діяльності компетентних органів для розслідування випадків легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму чи фінансування розповсюдження зброї масового знищення.

Проведення заходів із питань фінансового моніторингу суб'єктами фінансового моніторингу базується на основі системи ідентифікації фінансових операцій відповідно до визначених ознак або встановлення ризикованих операцій, що можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму чи фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення.

Розглядаючи питання аналізу фінансових операцій щодо їх причетності до легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму чи фінансування розповсюдження зброї масового знищення, можна виділити такі моделі:

1) повідомлення уповноваженого органу про всі фінансові операції, сума яких перевищує визначену межу;

2) інформування про фінансові операції, щодо яких виникають підозри;

3) заборона на здійснення значних фінансових операцій із певною групою операцій та за визначених умов.

За результатом опрацювання повідомлень про фінансові операції Держфінмоніторинг проводить аналіз та оцінку ризиків легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму чи фінансування розповсюдження зброї масового знищення. Наслідком таких кроків є реалізація умовної матриці аналізу інформаційних потоків, отриманих у вигляді повідомлень про фінансові операції (табл. 1).

Запропонована матриця аналізу інформаційних потоків, отриманих у вигляді повідомлень про фінансові операції, дає Держфінмоніторингу змогу зважено розподілити свої ресурси та забезпечити проведення аналізу та оцінку ризиків легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму чи фінансування розповсюдження зброї масового знищення.

Налагодження інформаційних потоків із питань фінансового моніторингу сприяє забезпеченню формуванню надійної, точної й оновленої інформації. Своєю чергою, це надає можливість компетентним органам зважено розподіляти свої ресурси для використання цієї інформації з метою проведення її перевірки.

Кінцевим результатом функціонування системи фінансового моніторингу є процес переслідування злочинців у судовому порядку та застосування ефективних, пропорційних і переконливих санкцій до засуджених.

Складові частини системи (розслідування, кримінальне переслідування, засудження і санкції) функціонують послідовно для зменшення ризиків лега-

Таблиця 1
Матриця аналізу інформаційних потоків, отриманих у вигляді повідомлень про фінансові операції

Інформаційні потоки у вигляді повідомлень про фінансові операції	Розмір можливих збитків	Якість попереджувальних заходів ПОД/ФТ/ФЗМ			
		Максимальні заходи	Оптимальні заходи	Заходи щодо проведення подальшого спостереження	Заходи щодо поточного моніторингу
		A	B	C	D
Операції з високим ризиком					
1. Повідомлення про фінансові операції, які мають ознаки фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення	B/C/M	A1	B1	C1	D1
2. Повідомлення про фінансові операції, які мають ознаки вчинення злочинів	B	A2/1	B2/1	C2/1	D2/1
	C/M	A2/2	B2/2	C2/2	D2/2
3. Повідомлення про фінансові операції, які мають ознаки відмивання коштів	B	A3/1	B3/1	C3/1	D3/1
	C/M	A3/2	B3/2	C3/2	D3/2
Операції із середнім ризиком					
4. Повідомлення про фінансові операції, які мають ознаки сумнівних	B	A4/1	B4/1	C4/1	D4/1
	C	A4/2	B4/2	C4/2	D4/2
	M	A4/3	B4/3	C4/3	D4/3
5. Повідомлення про фінансові операції, які мають ознаки підозрілих		A5	B5	C5	D5
Операції з низьким ризиком					
6. Повідомлення про фінансові операції, які відповідають заданим параметрам обов'язкового моніторингу та звичайному характеру діяльності клієнта		A6	B6	C6	D6

Джерело: складено автором на основі аналізу Закону № 1702

лізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму чи фінансування розповсюдження зброї масового знищення. У кінцевому рахунку перспектива виявлення, засудження та покарання змушує відмовитись потенційних злочинців від скоєння злочинів, визначених Кримінальним кодексом України.

Висновки. Задекларовані параметри системи фінансового моніторингу в цілому визначають усі ключові елементи фінансової безпеки. Результати проведеного дослідження свідчать про значне коло суб'єктів, які задіяні у формуванні інформаційних потоків, для забезпечення сталого функціонування системи фінансового моніторингу. Чинним законодавством у сфері запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на достатньому рівні врегульовано питання функціонування системи фінансового моніторингу та суб'єктів фінансового моніторингу.

Ієрархія суб'єктів фінансового моніторингу має чітку та логічну структуру, яка на принципах оперативності, надійності та захищеності дає змогу здійснювати обмін інформацією з питань фінансового моніторингу.

Водночас варто звернути увагу на те, що Спеціально уповноважений орган більше інформації про

фінансові операції отримує за ознаками обов'язкового моніторингу, що може свідчити про недостатню увагу суб'єктів первинного фінансового моніторингу щодо проведення внутрішнього фінансового моніторингу.

Таким чином, постає перспективне питання дослідження механізму формування інформації про фінансові операції відповідно до ознак обов'язкового та внутрішнього фінансового моніторингу та її подальшого аналізу в рамках ризикоорієнтовного підходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.
2. Міжнародні стандарти з протидії відмиванню доходів та фінансуванню тероризму і розповсюдженню зброї масового знищення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2012/22.03.2012/1.pdf.
3. Звіт Державної служби фінансового моніторингу України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=545&art_id=15331&lang=uk.
4. Звіт Державної служби фінансового моніторингу України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=548&art_id=17851&lang=uk.
5. Звіт Державної служби фінансового моніторингу України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=550&art_id=21591&lang=uk.

УДК 336.41

Годованець О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу

Тернопільського національного економічного університету

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ

Статтю присвячено дослідженню теоретичних засад здійснення митного контролю. Виокремлено основні елементи, які формують цілісну систему митного контролю в Україні. Розкрито сутність та економічний зміст митного контролю в умовах формування новітньої філософії його здійснення.

Ключові слова: митний контроль, митне оформлення, митна справа, митна послуга, митна система, система управління ризиками.

Годованець А.В. ТАМОЖЕННИЙ КОНТРОЛЬ: СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Статья посвящена исследованию теоретических основ осуществления таможенного контроля. Выделены основные элементы, которые формируют целостную систему таможенного контроля в Украине. Раскрыты сущность и экономическое содержание таможенного контроля в условиях формирования новой философии его осуществления.

Ключевые слова: таможенный контроль, таможенное оформление, таможенное дело, таможенная услуга, таможенная система, система управления рисками.

Godovanets A.V. CUSTOMS CONTROL: THE NATURE AND ECONOMIC CONTENT

The theoretical principles of customs control are examined. The basic elements that form a coherent system of customs control in Ukraine are given. The essence and economic content customs control in the formation of modern philosophy of its implementation is analyzed.

Keywords: customs, customs clearance, customs, customs services, customs system, risk management system.

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля виступає важливою сферою національної економіки України, залежність від якої з кожним роком зростає та визначає необхідність формування стратегій безпеки світової торгівлі для усунення перешкод в її розвитку. Важливим чинником, що впливає на безпеку переміщення товарів через митний кордон держави, є здійснення надійного митного контролю, що забез-

печують органи ДФС України. Їх основна функція – побудова системи контролю, яка дає змогу усунути протиправні дії як із боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, так і з позиції організації діяльності митниць. При цьому втручання митних органів у процесі здійснення митного контролю у зовнішньоторговельні операції повинне бути зведено до мінімуму. Це головна умова в усуненні перешкод на

шляху міжнародного обміну товарів.

Однак, нові виклики та загрози у зовнішньоекономічній сфері, такі як терористичні акти, міжнародна організована злочинність та ін., вимагають посилення заходів і методів митного контролю для виявлення ризикових поставок товарів, що призводить до непорозумінь між суб'єктами ЗЕД і органами ДФС України. Усунення наявних протиріч вимагає пошуку нових митних технологій, які можуть бути реалізовані через державно-приватне партнерство, визначаючи баланс інтересів між державою та бізнесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічною наукою визначено різні підходи до дослідження сутності митного контролю як важливої складової частини державного контролю. Вагомий внесок у створення наукового підґрунтя здійснення митного контролю у контексті реалізації економічних і фінансових інтересів держави зробили такі науковці: І. Бережнюк, М. Білуха, Ю. Гупанова, А. Ершов, А. Крисоватий, В. Мартинюк, Т. Микитенко, П. Пашко. Проте дослідження науковців розкривають загальні питання організації та визначають проблемні аспекти у здійсненні митного контролю в умовах спрощення митних процедур.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Митний контроль у багатьох наукових публікаціях розглядають фрагментарно, як елемент забезпечення економічної безпеки, важливий чинник реалізації фінансової політики держави, вид державного контролю, залишаючи поза увагою розгляд сутності та економічного змісту даної категорії.

Мета статті полягає у з'ясуванні сутності та значення митного контролю як сукупності заходів, направлених на усунення фінансових ризиків під час переміщення суб'єктами ЗЕД товарів через митний кордон України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою системою економічних і правових заходів забезпечення економічної безпеки та національних інтересів України виступає система митного контролю, яка відіграє важливу роль у формуванні митної системи країни. Митна система, як і податкова, є своєрідним дзеркалом, що відображає процес становлення кожної держави, суперечливі і специфічні умови формування її фінансової сфери, рівень розвитку національної економіки, зовнішньої і внутрішньої політики [1, с. 32].

Митний контроль займає важливе місце у загальній ієрархії митної системи, яка, своєю чергою, представляє сукупність тарифних і нетарифних інструментів, принципів, форм і методів їх встановлення, зміни чи відміни, механізм, який забезпечує своєчасну та повну сплату митних платежів, відповідальність за порушення митного законодавства, а також державні органи, на які покладено обов'язки реалізовувати політику у сфері державної митної справи [2, с. 145]. Митному контролю як вискоєфективному і всеохоплюючому інструменту забезпечення національних інтересів держави відведено важливе місце.

Попри важливе значення митного контролю у реалізації політики у сфері державної митної справи у наукових дослідженнях відсутня єдність у визначенні даної економічної категорії. Одні автори схиляються до розуміння митного контролю як системи законодавчо встановлених заходів, здійснюваних митними органами для забезпечення дотримання вимог митного та податкового законодавства, охорони державної і суспільної безпеки, економічних інтересів, а також виявлення і попередження проти-

правних дій фізичних і юридичних осіб [3, с. 136]. Інші автори обґрунтовують митний контроль як засіб реалізації державної митної справи, що представляє собою сукупність заходів для забезпечення учасниками митних відносин вимог митного законодавства [4, с. 14]. М. Білуха і Т. Микитенко визначають митний контроль як функцію управління митними операціями підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність із метою забезпечення дотримання вимог нормативно-правових актів із питань державної митної справи та міжнародних договорів України [5, с. 182]. Серед багатоваріантності підходів до визначення сутності митного контролю можна виділити одну спільну рису: це система або сукупність заходів, дія яких направлена на запобігання переміщенню товарів через митний кордон із порушенням вимог митного законодавства.

Виходячи із цього, для конкретизації поняття «митний контроль» слід виокремити ознаки його здійснення. До таких ознак можна віднести основні і доповнюючі: 1) основні: митний контроль є діяльністю митних органів, яка виражається через форми системи контрольно-перевірочних заходів; 2) доповнюючі: мета контролю над діяльністю суб'єктів ЗЕД – виявлення і попередження порушень суспільної моралі та вимог митного законодавства; об'єкт контролю – предмети та дії суб'єктів митних відносин, їх відповідність вимогам законодавства з питань регулювання ЗЕД.

Митний контроль як важливий функціональний складник митної системи реалізується органами ДФС України на етапі переміщення товарів і транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, здійснення митних процедур щодо об'єктів контролю у процесі їх випуску у вільний обіг на митну територію країни і реалізація контрольно-перевірочних заходів після випуску товарів у вільний обіг. Під митний контроль підпадають усі товари, які переміщуються через кордон для забезпечення не тільки економічних інтересів і безпеки держави, але й захисту споживачів від контрафактної продукції та унеможливлення здійснення митного комерційного шахрайства.

Митний контроль утворює цілісну систему заходів, невід'ємною складовою частиною якої виступає система управління ризиками. Введення у митну практику ризикорієнтованого митного контролю дало змогу сформувати систему контролю, яка базується на позитивному досвіді діяльності митних адміністрацій зарубіжних країн. Елементи митного контролю та основні його складники показано на рис. 1.

В окрему підсистему виділено митний контроль над переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон громадянами, сутність якої ґрунтується на певних спрощеннях і звільненнях залежно від статусу особи, яка їх переміщує, напрямку транспортування, обрання відповідної каналісної системи проходу (проїзду транспортними засобами особистого користування) через митний кордон України. Стягнення митних платежів також можна розглядати як складову частину системи митного контролю. Однак включаючи у систему одні елементи або виключаючи з неї окремі складники, сутність митного контролю не змінюватиметься, змінюватимуться лише механізми його здійснення, вимоги до якості, ефективності та надійності.

В умовах постійного вдосконалення діяльності органів, які забезпечують контроль над товарами, що переміщуються через митний кордон держави, висувуються нові вимоги – реалізація митного контролю

у площині обслуговування суб'єктів ЗЕД і надання їм послуг, що зумовило трактування митного контролю як митної послуги. У даному контексті митний контроль визначають як відносини, у результаті яких суб'єкту ЗЕД надаються послуги економічного характеру. Тобто під митною послугою розуміється діяльність митних органів, що втілюється у «митний продукт», роботу або підконтрольний об'єкт, і опосередкована через процес підготовки товару, що підлягає контролю, для переміщення через митний кордон [6, с. 68]. У даному контексті автори розуміють новітню філософію митного контролю як контроль у вигляді сервісу, що реалізується за допомогою спеціальних інструментів для підвищення корисності сфери ЗЕД для держави. Це дає змогу визначати митний контроль на всіх етапах його здійснення як контроль у вигляді сервісу за допомогою сучасних контрольних і аналітичних процедур.

Якщо виходити з того, що основний продукт діяльності митниць – державна послуга з випуску товару (дія, яка дає зацікавленим особам змогу користуватися товарами відповідно до умов заявленої процедури), то одиницею вимірювання наданої послуги може бути кількість оформлених документів (декларцій), а характеристиками основної послуги є час надання послуги, вартість послуги, витрати на споживання послуги. Такий підхід у здійсненні митного контролю зумовлений участю України у світових організаціях, які диктують вимоги спрощення і прискорення переміщення товарів через митний кордон, а також забезпечення безпеки міжнародної торгівлі.

Основним результатом надання державної послуги є митне оформлення переміщуваних через митний кордон товарів на платній основі. Головною формою вираження державної послуги з випуску товарів у вільний обіг на митну територію України виступає процедура декларування товарів у заявлений митний режим.

Розвиток митних адміністрацій, поява нових принципів і функцій реалізації митного контролю дали змогу сформулювати як в економічній, так і юридичній літературі поняття «сервісна митниця», що цілком відповідає тим завданням, які поставлені перед державою у напрямі гармонізації та спрощення митних процедур. Діяльність сервісних митниць орієнтована на надання суб'єктам ЗЕД послуг як на платній основі (оформлення товарів у задекла-

рований митний режим, за знаходження товарів під митним контролем на складах митниць), так і інших послуг (інформування, консультування), що надаються на безкоштовній основі. Послуги як результату діяльності органів ДФС України притаманний дуалізм: з одного боку, митниці виконують покладені на них функції (здійснення митного контролю), з іншого – надають послугу суб'єкту ЗЕД [7, с. 96] в обмін на інформацію про переміщувані через митний кордон товари. Таке узагальнення дає змогу дійти висновку, що митне оформлення не тільки відображає процес виконання митних формальностей, передбачених митним законодавством для випуску товарів, але й виступає примусовою державною (митною) послугою.

Вагоме роль у забезпеченні фінансового та регулятивного потенціалу економічних інструментів захисту національних товаровиробників і процесу залучення економіки країни до світового економічного простору відіграють функціональні складники митної системи – митний контроль та митне оформлення товарів. Ці два поняття є нероздільними і використовуються в митному законодавстві практично всіх країн світу. Митне оформлення товарів неможливе без проведення заходів митного контролю, дію яких направлено на виявлення ознак, що вказують на склад митних правопорушень адміністративного та фінансового характеру, а форми митного контролю дають змогу виявляти, попереджувати та усувати порушення, забезпечуючи інтереси держави та національних товаровиробників.

Головною функцією митного оформлення є закріплення дій юридичного характеру, які було вчинено щодо переміщуваних товарів і транспортних засобів через митний кордон. Митне оформлення виступає необхідною умовою для включення у внутрішній товарообіг товарів, що переміщуються через митний кордон, у зв'язку з наданням особливого статусу та застосування заходів тарифного і нетарифного регулювання.

Поняття «митне оформлення» скоріше юридична ніж економічна категорія, оскільки відображає процедуру поміщення товарів і транспортних засобів під обраний митний режим і завершення його дії. Характерною ознакою митного оформлення виступає діяльність органів ДФС, виражена у формі вико-



Рис. 1. Складники митного контролю

нання чітко визначеної послідовності дій (процедур), установлених Митним кодексом, відносно переміщуваних товарів із метою їх поміщення під визначену митну процедуру або завершення її дії.

Особливістю положення товарів, які не пройшли митне оформлення, є перебування їх під митним контролем, тобто під постійним спостереженням з боку митних органів із можливим проведенням різноманітних контрольних-перевірочних заходів на предмет дотримання вимог законодавства.

У науковій літературі можна зустріти також визначення митного контролю і митного оформлення як етапів митного процесу, що представляє собою систему заходів, здійснюваних під час переміщення товарів через митний кордон. Комплексний підхід до розгляду та аналізу сутності митного контролю і митного оформлення сприяє виявленню різноманітних відтінків і сторін. Саме тому митний контроль і митне оформлення можна розглядати в сукупності як:

- 1) інститути державної митної справи;
- 2) етапи митного процесу;
- 3) складові елементи державної митної справи;
- 4) сукупність дій і заходів, здійснюваних митними органами стосовно переміщених товарів;
- 5) методи забезпечення дотримання вимог законодавства з питань державної митної справи.

Митний контроль на відміну від митного оформлення представляє собою не процедуру, виражену визначеною послідовністю дій і підпорядковану процедурній формі, а діяльність, яка здійснюється митними органами в межах більш широкого поняття «державний контроль». Слід наголосити, що митний контроль завершується лише за умови «здійснення у повному обсязі митного оформлення товарів і транспортних засобів комерційного призначення». Таке твердження дало І. Бережнюку змогу визначити митне оформлення як обов'язкову складову частину митного контролю [4, с. 130–131].

Ефективність митного контролю, особливо у глобалізованому світі, важко оцінити, оскільки використання митних технологій як механізмів та інструментів реалізації політики у сфері державної митної справи направлено на досягнення стратегічних цілей. Саме тому митний контроль як засіб забезпечення державної політики направлений на комплексність контролю та безпеку міжнародного ланцюга поставок товарів з усуненням непотрібного дублювання заходів контролю.

Будь-яка сфера людської діяльності не позбавлена впливу ризиків, а виходячи з того, що митний контроль представляє собою сукупність заходів, здійснюваних посадовими особами митниць ДФС України, завжди існує ймовірність виникнення ризикових ситуацій, усунення яких вимагатиме тривалого періоду часу. Із цієї позиції митний контроль здійснюється винятково на основі функціонуючої системи аналізу та управління ризиками, що представляє собою реалізацію новітньої філософії його здійснення. У глобальному вимірі основою митного контролю є визнання та узгодження стандартів контролю та управління ризиками, обмін розвідувальними даними та даними по профілізації ризиків, а також обмін митними даними з урахуванням роботи, яка була проведена у контексті Глобальної інформаційно-розвідувальної стратегії СОТ [8]. Такий підхід до організації митного контролю дав змогу зосередити спільні зусилля на реалізації превентивних заходів, які інтегровано у систему управління ризиками під час здійснення митного контролю.

Превентивні заходи у здійсненні митного контролю направлені на виявлення і вивчення причин, тих чи інших недоліків і порушень, умов, які їх викликали. Якщо розглядати превентивні заходи як основу ефективності і надійності контрольної-перевірочної діяльності митних органів, то слід на перший план ставити профілактичну роботу для попередження правопорушень у сфері державної митної справи. Такі правопорушення чітко поділено на два основних типи: 1) правопорушення фіскального характеру; 2) правопорушення нефіскального характеру.

Зміст профілактичної діяльності розглядають у трьох аспектах: 1) попередження правопорушення; 2) запобігання правопорушенням; 3) припинення правопорушення. Для митного контролю найбільш притаманний профілактичний характер на стадії запобігання, тобто підготовки до вчинення правопорушення або в період здійснення протиправних дій. Тому митний контроль у даному контексті можна визначити як систему заходів сервісно-профілактичного характеру, направлених на переконання суб'єктів ЗЕД стосовно невідворотності покарання за порушення норм податкового і митного законодавства, для уникнення свідомих протиправних вчинків, оскільки усвідомлення того, що діяльність буде перевірена – важливий «стимулятор» дотримання економічними суб'єктами вимог і стандартів, визначених митним законодавством України.

Висновки. З економічної точки зору митний контроль є важливою складовою частиною державної митної справи, обов'язковим елементом якої виступає митне оформлення товарів, покликане юридично обґрунтувати завершення контрольної-перевірочної заходів здійснюваних органами ДФС України. Визначення митного контролю як складової частини механізму забезпечення законного переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон та комплексного процесу, що ґрунтується на ризикорієнтованому вибіркового підході реалізації заходів, направлених на досягнення стійких поступлень суспільних фінансових ресурсів, базується на основоположних принципах і міжнародних стандартах здійснення митного контролю. Це дає можливість стверджувати, що митний контроль – економічна категорія, вид державного контролю та функціональний складник митної системи, що реалізується на етапі переміщення товарів через митний кордон шляхом здійснення митних процедур, які визначають обсяг і форми як сукупність заходів контрольної-перевірочного характеру, направленої на профілактику порушень митного і податкового законодавства України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крисоватий А.І. Економічний зміст і складові митної системи держави / А.І. Крисоватий, В.П. Мартинюк // *Фінанси України*. – 2009. – № 6. – С. 29–39.
2. Мартинюк В.П. Про доцільність використання терміна «митна система держави» / В.П. Мартинюк // *Митна безпека*. – 2010. – № 2. Серія «Економіка». – С. 144–145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Mbez/econ/2010_2/Martynuk.pdf.
3. Дьомін Ю.М. Митне право України : [навч. посіб.] / Ю.М. Дьомін, С.Ю. Дьоміна, Н.М. Железняк [та ін.] ; за заг. ред. О.Х. Юлдашева. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 232 с.
4. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : [монографія] / І.Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 543 с.
5. Білуха М.Т. Митний контроль: організація і методологія / М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко // *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)* – 2014. – № 1(64). – С. 181–187.

6. Ершов А.Д. Методика интегрированной оценки стоимости основных услуг в соответствии с затратами на таможенную деятельность и внешнеторговый оборот / А.Д. Ершов, О.В. Калинина // Ученые записки СПб филиала РТА. – 2005. – № 2(24). – С. 68.
7. Гупанова Ю.Е. О сущности и содержании процесса управления качеством таможенных услуг / Ю.Е. Гупанова // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2012. – № 1. – С. 94–98 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vestnik-mgou.ru/Articles/Doc/4229>.
8. Рамкові стандарти безпеки і полегшення світової торгівлі : Багатостороння угода від 01.06.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/976_003.

УДК 336.76

Дубина М.В.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Чернігівського національного технологічного університету

Бондаренко Д.В.
аспірант кафедри фінансів підприємств і установ
Чернігівського національного технологічного університету

ФУНКЦІЇ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто основні функції ринку фінансових послуг через дослідження його як окремої цілісної системи. Проведено ґрунтовний аналіз сформованих у наукових працях концепцій щодо систематизації та з'ясування змісту функцій ринку фінансових послуг. Це дало змогу запропонувати власний підхід до ідентифікації функцій окресленого ринку, до основних з яких віднесено трансформаційну, обслуговуючу, ринкову, соціальну, інформаційно-аналітичну, мінімізацію ризиків, регулюючу. Визначено їх сутність.

Ключові слова: функція, ринок, фінансова послуга, ринок фінансових послуг, трансформація, економічний суб'єкт.

Дубина М.В., Бондаренко Д.В. ФУНКЦИИ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

В статье рассмотрены основные функции рынка финансовых услуг через исследование его как отдельной целостной системы. Проведен анализ сложившихся в научных трудах концепций по систематизации и выяснению содержания функций рынка финансовых услуг. Это позволило предложить собственный подход к идентификации функций этого рынка, к основным из которых отнесены трансформационную, обслуживающую, рыночную, социальную, информационно-аналитическую, минимизации рисков, регулируемую. Определена их сущность.

Ключевые слова: функция, рынок, финансовая услуга, рынок финансовых услуг, трансформация, экономический субъект.

Dubyna M.V., Bondarenko D.V. FUNCTIONS OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET

Main functions of the financial services market though studying it as a separate, complete system were investigated in the article. Detailed analysis of the created in the scientific works concepts as to systematization and clarifying of the context of the functions of the financial services market was conducted in the article. That allowed to suggest own approach to identification of the functions of the defined market, to the main functions the following are related: transformational, servicing, market, social, informational-analytical, risks minimization, regulating, their main essence was defined.

Keywords: function, market, financial service, the financial services market, transformation, economic entity.

Постановка проблеми. Ринок фінансових послуг є важливою складовою частиною розвитку національної економіки, що обумовлюється його об'єктивною здатністю обслуговувати всі фінансові операції, які здійснюються різними економічними суб'єктами. Це лише підвищує його важливість та можливість впливати на загальне функціонування національного господарства і вимагає постійного моніторингу стану розвитку ринку фінансових послуг із метою ідентифікації кризових ситуацій, які реалізують дуже негативний вплив на розвиток всіх без винятку галузей економіки.

Окреслене дає підстави зробити висновок про важливість проведення наукових досліджень ринку фінансових послуг як окремого об'єкта вивчення, поглиблення теоретичної та методологічної основ його функціонування та розвитку. Це дає змогу сформувати міцний науковий фундамент для розробки дієвих прикладних заходів щодо стабілізації окресленого ринку та його подальшого якісного розвитку.

Важливість досягнення належного рівня функціонування ринку фінансових послуг обумовлюється також тим, що він опосередковує відносини між фізичними та юридичними особами, з одного боку, та

фінансовими посередниками – з іншого, що за наявності кризових явищ одразу впливає на рівень довіри між окресленими суб'єктами і в подальшому призводить до зниження активності на даному ринку. Це, своєю чергою гальмує процеси перетворення тимчасово вільних коштів на інвестиційні та кредитні ресурси і стимулює державу шукати зовнішні джерела запозичень для розвитку країни. Таким чином, отримуємо незадіяний внутрішній ринок запозичень, зростання обсягів державного боргу та поглиблення недовіри в межах національної економіки, яка в підсумку впливає на зростання обсягів трансакційних витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні та прикладні аспекти функціонування ринку фінансових послуг були опрацьовані багатьма вченими, до числа яких варто насамперед віднести таких, як: Бондаренко Є.П., Зарипова Т.Ю., Коваленко Ю.М., Красовський С.С., Юрій С.І., Юрчук Г.В., Ящук В.В. та ін.

Питання визначення та обґрунтування функцій ринку фінансових послуг можна зустріти в наукових працях Боброва Є.А., Вишиваної Б.М., Войтенко О.М., Захарченко К.В., Остафіль О.В., Рекурєнка І.І., Рязанової Н.С., Унець-Ходаківської В.П. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні напрацювання у сфері теоретичного та методологічного обґрунтування засад функціонування ринку фінансових послуг, у тому числі через вивчення його основних функцій, наявність значної кількості різних за своєю сутністю концепцій до їх аналізу вимагає проведення нового наукового дослідження для ідентифікації базових функцій такого ринку і поглиблення їх змісту.

Мета статті полягає у дослідженні наукових підходів до визначення функцій ринку фінансових послуг і обґрунтуванні власної позиції щодо їх ідентифікації, групування та опису.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз функцій ринку фінансових послуг є складовою частиною застосування системного підходу до його пізнання і вимагає розгляду зазначеного ринку як цілісного об'єкта вивчення. Опис функцій такого ринку дає змогу поглибити його теоретичний опис та сформулювати основу для подальших наукових досліджень. Однак передусім убачаємо доцільним визначити сутність категорії «функція», що дасть змогу ідентифікувати та описати відповідні функції ринку фінансових послуг.

Слово «функція» (*functio*) в перекладі з латинської означає «виконання», «реалізація». У цілому дана категорія є універсальною і використовується фактично в усіх науках. Кожні предмет, явище, процес мають свої функції, саме їх наявність відрізняє такі явища одне від одного. Зокрема, тлумачний словник Ожегова дає таке трактування категорії «функція»: явище, залежне від іншого і змінюється в міру зміни цього іншого явища; роль, значення чого-небудь [8]. Така міждисциплінарність застосування функцій пов'язана з тим, що у будь-якому разі наукове дослідження пов'язане з пізнанням об'єктів нашої реальності, а їх дослідження безпосередньо корелює із розумінням того, що ці об'єкти повинні робити і для чого вони створені. Саме через розгляд та опис функцій будь-яких явищ можна пізнати їх сутність та природу. Цілком погоджуємося з Рекуренко І.І., що функції взагалі – це спосіб прояву суті системи або її окремих підсистем. Існує цільова функція всієї системи, що виражає загальну спрямованість її розвитку, та інші важливі функції, що характеризують її існування і розвиток як єдиного цілого. Водночас окремі підсистеми даної системи виконують свої специфічні функції залежно від ієрархії їх взаємодії із системою в цілому та між собою [6, с. 250].

Загалом, використання функцій у різних науках має свої специфічні особливості, які притаманні лише їм. Прикладом є розгляд функцій у математиці як залежності двох величин. Розгляд функції як об'єкту дослідження завжди пов'язаний з ідентифікацією тієї роботи, яку такий об'єкт виконує або повинен здійснювати. Здебільшого завжди існує перелік функцій, які є притаманними різним явищам та процесам.

Під час розгляду функцій ринку фінансових послуг убачаємо доцільним в ідентифікації сутності такого ринку, який пропонуємо розглядати як сукупність економічних відносин, що виникають під час реалізації нематеріальної форми результатів взаємодії, яким притаманна споживча вартість, між суб'єктами в процесі задоволення одними учасниками (виробниками) фінансових потреб інших (споживачів) на взаємовигідній основі узгодження їх інтересів за власний рахунок, рахунок клієнтів або за рахунок залучених фінансових ресурсів інших суб'єктів відповідно до чинного законодавства

з метою отримання прибутку, збереження вартості активів або досягнення соціального ефекту від реалізації такої взаємодії [10, с. 72–73].

У наукових роботах уже сформовано декілька концепцій щодо ідентифікації функцій ринку фінансових послуг. Розглянемо їх детальніше. Бобров Є.А. зауважує, що ринок фінансових послуг виконує такі функції: мобілізує тимчасово вільний капітал із різноманітних джерел; розподіляє акумульований вільний капітал між численними його споживачами; визначає найефективніші напрями використання капіталу в інвестиційній сфері; формує ринкові ціни на окремі фінансові інструменти і послуги, що об'єктивно віддзеркалює співвідношення попиту і пропозиції; здійснює кваліфіковане посередництво між продавцем і покупцем фінансових послуг; формує умови для мінімізації фінансового і комерційного ризику; прискорює оборот капіталу, тобто сприяє активізації економічних процесів [1, с. 94].

Войтенко О.М. виділяє такі функції зазначеного ринку: активне акумулювання і мобілізація вільних грошових ресурсів; формування ринкових цін на фінансові послуги; забезпечення рівноваги ринку капіталів через погодження попиту та пропозиції на фінансові ресурси; перерозподіл ризиків; підвищення ліквідності фінансових вкладень шляхом професійного портфельного управління активами; виконання соціальної функції, яка проявляється у формуванні умов, способу і рівня життя населення; фінансове обслуговування; інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття господарських рішень суб'єктами економічних відносин [3, с. 235–236].

Остафіль О.В. у контексті дослідження управління інвестиційними процесами на ринку фінансових послуг зазначає, що поряд з основними функціями ринку фінансових посередників не менш важливими є перерозподіл ризиків, організація та контроль торгівлі фінансовими інструментами, підвищення рівня ліквідності фінансових інструментів, інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття господарських рішень суб'єктами економічних відносин [5, с. 6–7].

Рязанова Н.С. зазначає, що ринок фінансових послуг має низку функцій, наприклад розрахункову, яка полягає у здійсненні розрахунків за різні товари і послуги, у тому числі за здійснення операцій із грошовим капіталом. Такі послуги надаються, наприклад, банківськими установами. До функцій ринку фінансових послуг належить також функція мінімізації ризиків грошового капіталу. Прикладом цього є, зокрема, здійснення операцій хеджу, які дають змогу мінімізувати ризики суб'єктів господарювання, пов'язані зі зміною ціни валюти, в якій оцінюється капітал або фінансовий інструмент [7, с. 308].

Захарченко К.В. констатує, що основні функції ринку фінансових послуг такі: мобілізує тимчасово вільний капітал із різноманітних джерел; розподіляє акумульований вільний капітал між численними його споживачами; визначає найефективніші напрями використання капіталу в інвестиційній сфері; формує ринкові ціни на окремі фінансові послуги, що об'єктивно віддзеркалює співвідношення попиту і пропозиції; здійснює кваліфіковане посередництво між продавцем і покупцем фінансових послуг; формує умови для мінімізації фінансового і комерційного ризику; прискорює оборот капіталу, тобто сприяє активізації виробничих процесів та підвищенню ефективності діяльності підприємства [4, с. 17].

Вишивана Б.М. зазначає, що сутність і роль ринку фінансових послуг в економіці країни розкриваються в його функціях, основними з яких є: формування ринкових цін на фінансові послуги й фінансові активи на основі співвідношення попиту та пропозиції на фінансові ресурси; фінансове забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів; перерозподіл ризиків за допомогою механізму зниження витрат суб'єктів ринку фінансових послуг; обслуговування сфери розрахунків і скорочення витрат на їх проведення; обмін валют; організація і контроль торгівлі фінансовими інструментами за допомогою мережі різноманітних фінансових інститутів; підвищення рівня ліквідності фінансових інструментів на основі прискорення оборотності використаного фінансового капіталу; інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття господарських рішень суб'єктами економічних відносин [2, с. 194].

Унець-Ходаківська В.П. пропонує розглядати такі функції ринку фінансових послуг: мотивована мобілізація заощаджень приватних осіб, приватного бізнесу, державних органів, зарубіжних інвесторів та трансформація акумульованих грошових коштів у позичковий та інвестиційний капітал; реалізація вартості, втіленої у фінансових активах, та організація процесу доведення фінансових активів до споживачів (покупців, вкладників); перерозподіл на взаємовигідних умовах грошових коштів підприємств із метою їх ефективнішого використання; фінансове обслуговування учасників економічного кругообігу та фінансове забезпечення процесів інвестування у виробництво, розширення виробництва та пайової участі на основі визначення найбільш ефективних напрямів використання капіталу в інвестиційній сфері; вплив на грошовий обіг та прискорення обороту капіталу, що сприяє активізації економічних процесів; формування ринкових цін та окремі види фінансових активів; страхова діяльність та формування умов для мінімізації фінансових та комерційних ризиків; операції, пов'язані з експортом-імпортом фінансових активів, та інші фінансові операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю та членством країни у міжнародних фінансово-кредитних організаціях; обслуговування бюджетного процесу та кредитування уряду, місцевих органів

самоврядування шляхом розміщення урядових та муніципальних цінних паперів; розподіл державних кредитних ресурсів і розміщення їх серед учасників економічного кругообігу тощо [9, с. 14].

Проаналізувавши детально сутність ринку фінансових послуг, на наше переконання, варто виділити сім основних функцій даного ринку (рис. 1). Під час обґрунтування власної позиції щодо основних функцій ринку фінансових послуг нами враховано принципові відмінності фінансового ринку та ринку фінансових послуг. Не вбачаємо за доцільне розглядати окреслені ринки як синонімічні та досліджувати ринок фінансових послуг як складову частину фінансового ринку. Саме такі підходи найчастіше зустрічаються в науковій літературі. Вважаємо, що зазначені ринки є цілком самодостатніми, проте пов'язаними між собою. Цей зв'язок полягає у тому, що ринок фінансових послуг являє собою передусім механізм, за допомогою якого функціонує фінансовий ринок у сучасних умовах.

Досить поширеними у науковій сфері є міркування, що на ринку фінансових послуг об'єктом виступають фінансові ресурси, проте, на наше переконання, досліджуючи специфіку цього ринку, необхідно передусім вивчати фінансову послугу як окреме явище, яке є супутнім під час переміщення фінансових ресурсів між різними економічними суб'єктами. Наприклад, під час укладення депозитної угоди кошти, що переміщуються в результаті взаємодії клієнта та самого банку, формують депозитний ринок, який є складовою частиною фінансового ринку. Проте депозитний ринок не є компонентом ринку фінансових послуг, оскільки в депозитній операції кошти переміщувалися між економічними суб'єктами через механізм надання фінансової послуги. У даному разі – депозитної послуги, яка є компонентом ринку депозитних послуг і загалом ринку фінансових послуг. Іншого способу на сьогодні не існує.

У статті функції ринку фінансових послуг ідентифіковані, враховуючи окреслені вище позиції. Розглянемо їх сутність більш детально.

Трансформаційна функція. Сутність її полягає у здатності ринку фінансових послуг сприяти перетворенню тимчасово вільних коштів економічних

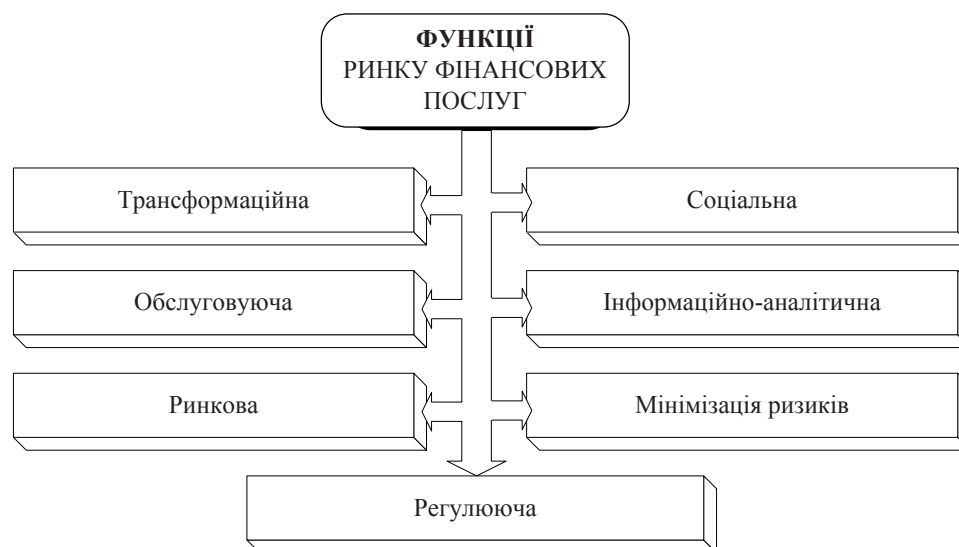


Рис. 1. Функції ринку фінансових послуг

Джерело: складено автором

суб'єктів (населення, підприємств, організацій, установ, держави, фінансових посередників) у кредитні та інвестиційні ресурси, що дуже важливі для розвитку національних економічних систем. Саме через ринок фінансових послуг кошти від власників таких ресурсів перетворюються в інвестиційні потоки, які формують фінансову основу виробництва. Окреслена функція є надважливою, оскільки кращий рівень функціонування ринку фінансових послуг впливає на зростання довіри до діяльності фінансових посередників, які продукують фінансові послуги, що, своєю чергою, сприяє нарощенню обсягів інвестицій, залучених на фінансовий ринок, котрі є основою розвитку економіки будь-якої країни.

Зауважимо, що розвиток ринку фінансових послуг, формування передумов для його динамічного функціонування дають змогу підвищити роль саме внутрішніх джерел фінансування в економічному зростанні країни і тим самим підвищити рівень національної економічної безпеки держави, що стає вкрай важливим аспектом її збалансованого розвитку у період турбулентних ендегенних та екзогенних змін.

Обслуговуюча функція є однією з найбільш важливих функцій ринку фінансових послуг, оскільки в межах такого ринку відбувається обслуговування всього руху фінансових ресурсів між економічними суб'єктами. Фінансова послуга за своєю природою покликана задовольняти потреби фізичних та юридичних осіб, саме тому ринок фінансових послуг – це той простір, де такі послуги надаються і де потреби таких суб'єктів задовольняються. В Україні, наприклад, усі розрахунки відбуваються винятково через рахунки комерційних банків. Навіть решта фінансових посередників не мають права здійснювати розрахунково-касове обслуговування своїх клієнтів.

Така ситуація зумовлює певну залежність ефективності розвитку всіх фінансових посередників від результативності функціонування банківської системи, що ставить не в рівні конкурентні позиції всі фінансові установи. Проте, з іншого боку, окреслена ситуація сприяє підвищенню ефективності процесу державного регулювання розрахункового обслуговування через його цільову спрямованість.

В історії розвитку ринку фінансових послуг були досить неприємні випадки, коли криза у банківській сфері призводила до виникнення труднощів із виконанням іншими фінансовими посередниками своїх зобов'язань перед клієнтами. Зокрема, у 2008–2009 та в 2014–2015 рр. в Україні спостерігалися банкрутства вітчизняних банків. У таких банках залишалися кошти інших фінансових установ (страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок і т. д.), що одразу ускладнювало їх операційну діяльність. Відповідно до українського законодавства, такі установи не підпадають під нагляд центрального банку як банківські комерційні установи, тому центральний банк не вирішував окреслену проблему і не йшов на зустріч таким установам щодо повернення їх коштів. Зазначена ситуація лише поглибила кризу на ринку фінансових послуг, але й призвела до зниження довіри клієнтів до діяльності фінансових посередників загалом.

Ринкова функція за своїм змістом є досить простою. Оскільки на ринку фінансових послуг формуються попит і пропозиція, то, відповідно, у межах такого ринку формується і ціна на фінансові послуги, фінансові активи. Тобто у даному разі ринкова функція проявляється через формування ринкових цін на фінансові активи, різні фінансові послуги, у реалізації яких зацікавлені економічні суб'єкти.

На ринку фінансових послуг також спостерігається формування конкуренції між різними фінансовими посередниками у частині формування фінансових продуктів, підвищення якості надання фінансових послуг, що позитивно впливає на розвиток такого ринку в цілому та рівень обслуговування клієнтів.

Соціальна функція. У переважній більшості наукових праць не прийнято виділяти соціальну функцію ринку фінансових послуг, проте вона є досить важливою, враховуючи, що фактично вся індустрія фінансових послуг базується на використанні праці людей і трудовий ресурс є вирішальним чинником розвитку такої сфери суспільства. Саме тому окреслений ринок впливає на соціальну сферу, на рівень доходів громадян, їх соціальне забезпечення. Розвиток зазначеного ринку завжди безпосередньо пов'язаний зі створенням нових фінансових посередників, розширенням їх філіальної мережі, що вимагає залучення додаткового персоналу. Така ситуація позитивно впливає на рівень безробіття в країні. Також ринок фінансових послуг може впливати на рівень конкуренції на ринку праці за кваліфікованих працівників і т. д.

Інформаційно-аналітична функція. У межах ринку фінансових послуг фінансовими посередниками пропонується значний спектр різних консультаційних послуг своїм клієнтам, які повинні допомогти їм розібратися у складнощах вкладення власних коштів, отримання кредитів, оформлення страхових полісів тощо. Звичайно, така функція є важливою, враховуючи не досить високий рівень фінансової культури та грамотності, що нині можна спостерігати в Україні.

Важливою компонентою зазначеної функції є також формування значного аналітичного простору, який створюють самі фінансові установи, реалізуючи численні дослідження ринків, що є окремими компонентами ринку фінансових послуг. Державні органи влади акумулюють значні масиви різних даних, що дає вченим та аналітикам змогу проводити аналіз сучасного стану ринку фінансових послуг, розробляти заходи щодо покращання його функціонування. Зауважимо, що відкритість інформації в межах ринку фінансових послуг про діяльність фінансових посередників є важливою компонентою розвитку такого ринку, підвищення рівня його транспарентності сприяє формуванню довірчих відносин різних економічних суб'єктів до функціонування окреслених установ.

Мінімізація ризиків. Така функція полягає у здатності ринку фінансових послуг запропонувати своїм клієнтам досить широкий спектр різних послуг щодо подальшого вкладення тимчасово вільних фінансових ресурсів. Зазначена ситуація є досить вигідною як для фізичних осіб, так і для інших економічних суб'єктів, особливо підприємств, установ та організацій. Також у межах окресленого ринку фінансові посередники можуть запропонувати різні продукти щодо мінімізації кількості ймовірних ризиків, які можуть настати в результаті господарської діяльності. Використовуючи відповідні фінансові послуги з передачі власних коштів, економічні суб'єкти також передають і ризики управління такими ресурсами фінансовим установам, що беруть на себе зобов'язання раціонально використовувати такі кошти і забезпечити їх власникам обумовлений у договорі дохід.

Регулююча функція дає змогу через ринок фінансових послуг, тобто через діяльність фінансових посередників, державним органам влади впливати

на їх функціонування і також здійснювати вплив на розвиток усієї економіки країни. Різні заходи щодо ліцензування, сертифікації фінансових послуг дають державі важелі впливу на його розвиток. Також у межах такого ринку можуть застосовуватися механізми саморегулювання на основі домовленості між учасниками ринку фінансових послуг. Фактично будь-яка передача коштів в управління фінансовим посередникам нині відбувається через механізм фінансових послуг. Установлюючи вимоги до їх надання, державні органи влади цілком можуть впливати на процеси створення кредитних та інвестиційних ресурсів у межах країни, перенаправляти такі кошти у більш важливі з позиції розвитку економіки галузі та сектори національного господарства.

Ринок фінансових послуг як макроекономічна система вимагає серйозного втручання держави для формування інституційної платформи функціонування фінансових посередників та, відповідно, створення правил надання фінансових послуг. Однак, з іншого боку такий ринок дає державі досить потужні важелі та інструменти впливу не лише на зазначений ринок, але й на інші макроекономічні процеси.

Висновки. У межах статті були розглянуто основні функції ринку фінансових послуг. Таке дослідження є складовою частиною застосування системного підходу до його пізнання і вимагає розгляду зазначеного ринку як цілісного об'єкта вивчення.

Значну частину дослідження присвячено аналізу сформованих наукових концепцій щодо ідентифікації функцій ринку фінансових послуг, визначення специфічних рис таких підходів та опису їх змісту. Це забезпечило можливість обґрунтувати власну позицію автора щодо ідентифікації функцій такого ринку і на основі цього виділити основні: трансформаційну, обслуговуючу, ринкову, соціальну, інфор-

маційно-аналітичну, мінімізації ризиків, регулюючу. Обґрунтовано сутність кожної з означених функцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бобров Є.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Є.А. Бобров // *Фінанси України*. – 2007. – № 4. – С. 88–94.
2. Вишивана Б.М. Роль ринку фінансових послуг у розвитку національної економіки / Б.М. Вишивана, О.В. Остафіль // *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. – 2009. – Вип. 5. – Т. 2. – С. 192–196.
3. Войтенко О.М. Теоретичні аспекти сутності ринку фінансових послуг / О.М. Войтенко // *БізнесІнформ*. – 2014. – № 8. – С. 233–236.
4. Захарченко К.В. Ефективність розвитку фінансових послуг оператора поштового зв'язку : [монографія] / К.В. Захарченко, Л.А. Захарченко, Н.Ю. Потапова-Сінько. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. – 256 с.
5. Остафіль О.В. Управління інвестиційними процесами на ринку фінансових послуг України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.В. Остафіль. – Львів, 2007. – 20 с.
6. Рекурентко І.І. Функції інфраструктури фінансового ринку / І.І. Рекурентко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2011. – № 9. – С. 244–249.
7. Рязанова Н.С. Финансовый рынок как экономическая категория: ее характерные черты, общественное назначение и функции в современном информационном обществе / Н.С. Рязанова // *Проблеми економіки*. – 2015. – № 1. – С. 299–312.
8. Тлумачний словник Ожегова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=34117>.
9. Унець-Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика / В.П. Ходаківська, О.І. Костюкевич, О.А. Лятимбор. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 292 с.
10. Шкарлет С.М. Особливості застосування когнітивного підходу до ідентифікації сутності ринку фінансових послуг / С.М. Шкарлет, М.В. Дубина // *Економічний часопис*. – 2016. – № 3–4(2). – С. 70–74.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.225.673

Артюх О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету*

СУЧАСНЕ УСВІДОМЛЕННЯ МЕТОДУ В СИСТЕМІ КОНТРОЛЮ

У статті проаналізовано наукові підходи до визначення сутності методу контролю. Виходячи з гносеологічних засад, розкрито власне розуміння методу у сфері функціонування податкового аудиту – специфічного виду незалежного фінансового контролю.

Ключові слова: метод, прийом, спосіб, фінансовий контроль, податковий аудит.

Артюх О.В. ВОСПРИЯТИЕ МЕТОДА В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье проанализированы научные подходы к определению сути метода контроля. Исходя из гносеологических основ, раскрыто собственное понимание метода в сфере функционирования налогового аудита – специфического вида независимого финансового контроля.

Ключевые слова: метод, приемы, способы, финансовый контроль, налоговый аудит.

Artyuh O.V. MODERN AWARENESS OF THE METHOD IN THE CONTROL SYSTEM

The article analyzes the scientific approaches to defining the essence of the method of control. On the basis of epistemological foundations, reveals their own understanding of the method in the sphere of tax audit is a specific kind of independent financial control.

Keywords: method, techniques, methods, financial control, tax audit.

Постановка проблеми. Сучасні ринкові відносини суб'єктів господарювання, посилення їх економічних зв'язків як на території країни, так і за її межами зумовлюють радикальні зміни в контрольній сфері. У цьому сенсі не можна не відзначити, що нині в практиці незалежного фінансового контролю стає все більш популярним податковий аудит, інтеграційні властивості якого зумовлюють процес дослідження з позицій синтезу теоретико-методологічних засад традиційного аудиту та державного податкового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання розкриття методу у сфері фінансового контролю висвітлювалися у працях відомих вітчизняних та зарубіжних учених: Бардаша С.В., Максимова В.Ф., Найдено О.С., Петрик О.А., Попової М., Понікарова В.Д., Проскуриної Н.М., Ушакова Е.В. та інших науковців. Авторами досліджувалися теоретико-методологічні аспекти фінансового контролю (за окремими складниками), що є важливою передумовою подальших досліджень у напрямі розкриття методу у сфері податкового аудиту.

Мета статті полягає у сучасному усвідомленні методу як ключового компонента методології в системі фінансового контролю, його адекватному сприйнятті у сфері функціонування податкового аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метод (від грец. *methodos* – шлях дослідження) в етимологічних словниках найчастіше роз'яснюється як спосіб пізнання певних явищ або досягнення мети (цілей, завдань) або система прийомів теорії та практики пізнання дійсності. У загальному сенсі досить поширеним є розуміння методу як «шляху пізнання, шляху, що веде до об'єктивного знання» [1, с. 13], у вузькому – як сукупність прийомів, способів, принципів, за допомогою яких визначаються шляхи досягнення мети [2, с. 24–25], або як систему принципів, способів, прийомів наукового пізнання, під-

креслюючи, що істинність методу служить своєрідним компасом, завдяки якому суб'єкт пізнання і дії прокладає свій шлях, уникаючи при цьому можливих погіршностей [3, с. 17].

Відмінність поглядів у розумінні методу як сукупності або як системи (принципів, способів, прийомів), на нашу думку, не є принциповою, оскільки сукупність елементів за певних умов природно перетворюється у систему (зокрема, за наявності суттєвих зв'язків між елементами/властивостями елементів, які визначають інтеграційні особливості такої сукупності).

У працях окремих дослідників сутність методу обмежується певним порядком, набором правил, покладеним в основу дії, оскільки метод розглядається тільки як засіб (сукупність засобів) пізнання досліджуваних явищ або як сукупність приписів, що організована в систему [4, с. 57]. Під час роз'яснення приписів зазначається, що вони входять до складу методу. У зв'язку із цим у дослідженні науковців незрозумілим залишається питання існування других компонентів методу крім приписів.

Інші дослідники впевнені, що вживання поняття «спосіб» під час розкриття змісту методу є логічною помилкою, посиляючись на родову синонімічність висловів [5, с. 15]. Приймаючи до уваги ці ствердження, не можна не зазначити, що нерідко в роботах учених як еквівалентні категорії методу вживаються також дефініції «підхід», «засіб», «прийом», «припис», «процедура». У цьому зв'язку не можна погодитися з отождношенням понять «підхід» та «метод». На наше переконання, підхід є найбільш загальною категорією. Саме підхід визначає стратегію наукового пошуку, його напрям, матеріалізує певну методологічну ідею, яка може бути реалізована одним чи кількома методами. Інакше кажучи, У межах одного підходу може використовуватися ціла сукупність методів [4, с. 58].

Звичайно, з'ясування правомірності використання подібної термінології потребує більш детального дослідження. До того ж тлумачення термінів за словниками української мови не вносить визначеності через загальну подібність у розкритті їх змісту та певне заміщення одних елементів на інші.

Критичний огляд наукових ставлень, їх узагальнення дало змогу зазначити, що найчастіше метод роз'яснюється занадто абстрактно (як шлях пізнання) або обмежено, локально (як сукупність або система засобів/приймів/приписів/процедур). У цьому сенсі є очевидним, що неоднозначні тлумачення поняття «метод» викликані складністю сприйняття сутності методу через його семантичну багатогранність, всеосяжність та інтеграційну специфіку.

Означена проблематика не могла не вплинути і на розуміння термінів «науковий метод», «метод контролю (його складників)», зміст яких теж неоднозначно усвідомлюється науковою спільнотою.

Для розкриття сутності наукового методу слід експлікувати, тобто представити його в системі по можливості чітких і однозначних понять.

Так, Саврушева М. визначає науковий метод як «сукупність основних способів отримання нових знань і методів вирішення завдань у рамках будь-якої науки» [6, с. 82], Кислов Б.А. – як «сукупність прийомів, операцій, способів пізнання об'єкта, які містять в собі попередню інформацію про об'єкт пізнання, знання його специфіки» [7, с. 5]. Але за найбільш поширеними підходами науковий метод розглядається як «система прийомів і регулятивних принципів, що керує науковим пізнанням і забезпечує отримання наукового знання» [4, с. 57]. Безсумнівно, науковість методу повинна підтверджуватися винятково забезпеченням отримання адекватних результатів дослідження.

У системі контролю як галузі економічної науки дефініція «метод» досліджується в різних аспектах – залежно від складників, видів та форм економічного контролю. Однак очевидно те, що в основі цих досліджень повинен бути єдиний науково обґрунтований підхід.

Під методом фінансового контролю (за його складниками) низка вчених розуміє тільки сукупність прийомів і способів [8, с. 61] або систему способів, прийомів та принципів [9, с. 170–186], за допомогою яких виконуються поставлені завдання контролю. У цьому зв'язку цікавим є саме тлумачення складників методу деякими вченими. Так, Гуцаленко Л.В., Коцупатрий М.М., Марчук У.О. під способом розуміють систему прийомів і дій, а під прийомом – сукупність дій. Інакше кажучи, метод – не що інше як сукупність дій, із чим важко погодитися. Справа в тому, що така інтерпретація призводить до отождивлення різних понять «метод» і «процедури» контролю через те, що складники методу – це скоріше інструментарій, «знаряддя» для реалізації дій, а не самі дії.

Максимова В.Ф. під методом фінансового контролю вважає «дослідження фінансово-господарських операцій із точки зору їх законності, ефективності», в якому застосовується сукупність прийомів і способів [10, с. 25–26]. Але таке розкриття методу вимагає певного уточнення. Справа в тому, що під поняттям «дослідження» загальноприйнято розуміти процес вивчення, пошук нових знань, які, звичайно, здійснюються за допомогою специфічного інструментарію – невід'ємної частини дослідження, але, на наше переконання, не можуть бути методом у чистому вигляді.

Занадто спрощено визначають метод у сфері контролю Шпаньковська Н.Г., Білова О.С., Канська О.І. (внутрішньогосподарський контроль) [11, с. 31], Гупаловська М.Б. (державний фінансовий контроль) [12], Бардаш С.В. (фінансово-господарський контроль) [13, с. 121], вважаючи його просто способом організації та здійснення контролю. Важко погодитися і з розумінням методу тільки як складової частини методики [11, с. 31].

Низка дослідників називають методом лише сукупність методичних прийомів (способів), за допомогою яких оцінюється стан досліджуваних об'єктів (у сфері аудиту) [14, с. 45] або перевіряється достовірність нарахування та сплати податкових платежів (у сфері податкового контролю) [15, с. 37].

Децо перекидає сутність методу аудиту Слюсаренко В.Є., визначаючи його лише як «прийоми, способи, правила, які дають можливість сформувати позитивне судження аудитора» [16, с. 32]. У цьому разі логічними постають питання: хіба формування позитивної думки є кінцевою метою аудитора? за допомогою якого методологічного інструментарію створюється його негативна думка?

Виговська Н.Г. розкриває сутність методу господарського контролю у вузькому та широкому значеннях (табл. 1).

Належно оцінюючи напрацювання дослідниці, варто зауважити, що розглядаючи метод як чотириохвелементну модель (у широкому сенсі), автор лише схематично позначає сутність складників методу, у зв'язку з чим допускається їх неоднозначне розуміння, що вимагає певних роз'яснень. Виникає питання: яку систему теоретико-пізнавальних категорій, тобто «загальних ключових понять контролю» мала на увазі автор, уважаючи таку систему елементом моделі методу? Також підлягає більш детальному обґрунтуванню і доречність віднесення базових концепцій до складників методу контролю. Автор не пояснює, про які концепції та систему концепцій іде мова, а тільки вказує, що «базові концепції визначають логіку організації контролю та використання його прикладних методів на практиці та регулюють з принципами контролю процедурну сторону його методології та методики» [17, с. 159]. Однак навіть у такому контексті стає очевидним, що поняття «концепція контролю» поряд із поняттям «концептуальний підхід» є базовим, вихідним положенням

Таблиця 1

Модель методу господарського контролю [17, с. 158–159]

Метод господарського контролю					
У вузькому значенні		У широкому значенні			
Сукупність		Система			
способів контролю (способів – це система прийомів і дій)	приймів контролю (прийом – це певна сукупність дій)	теоретико-пізнавальних категорій	наукового інструментарію (апарату)	базових концепцій	регулятивних принципів організації контролю
		Складники методу контролю			
		Статичний			Динамічний

для розуміння сутності поняття «метод». На підтвердження цієї тези доцільно привести концептуальну модель контролю, розроблену відомим вітчизняним ученим Пантелєєвим В.П., в якій відображено наукові складники концепції, зокрема розробка методологічного забезпечення контролю з установами головних засад, які дають змогу підпорядковувати контрольні заходи єдиному задуму [18, с. 129–137]. Також слід зауважити, що відсутність обґрунтування у визначенні методу як сукупності (способів/приймів – у вузькому аспекті) і методу як системи (певних складників – у широкому аспекті) в роботі Виговської Н.Г. потребує додаткового дослідження. У цілому ж окреслена проблематика визначення моделі методу контролю уможлиблює подальший науковий пошук.

На сучасному етапі досить плідно досліджується метод незалежного фінансового контролю за його складниками.

Так, у сфері аудиту під методом дослідниками пропонується розуміти сукупність способів, прийомів, які застосовуються аудитором для досягнення мети аудиту [19, с. 12]. Нерідко відбувається й отождолення понять «метод» і «методичні прийоми». Поряд із цим не можна не помітити і спробу вчених досліджувати метод через співвідпорядкованість його складників.

Петрик О.А. структурує метод аудиту за ієрархічними рівнями: методи (методичні прийоми) – прийоми аудиторської перевірки – аудиторські процедури [20, с. 141–142]. Подібна логіка простежується і в дослідженні Івахненкова С.В. [21, с. 33]. Але таке трактування вимагає уточнення. На нашу думку, саме правила (порядок) здійснення аудиторських процедур формують один із підпорядкованих рівнів структури методу, а не власне процедури як аудиторські дії.

Заслужовує на увагу і двовимірна конструкція (у статистичній та динамічній) методу дослідника Івахненкова С.В., за якою метод внутрішньогосподарського контролю та аудиту структурований за ієрархічними рівнями з подальшим виділенням їх складників: загальнотеоретичного (загальнонаукові теоретичні прийоми, підходи, процедури), конкретно-теоретичного (методичні прийоми, контрольні методики), технологічного (контрольні процедури, контрольні технології) [21, с. 33].

Позитивно сприймаючи спробу автора структурувати складники методу під час дослідження внутрішньогосподарського контролю та аудиту, не можна не відмітити деякі дискусійні аспекти.

На нашу думку, підхід як категорія більш загальна, ніж метод, є напрямом методології контролю. Саме за допомогою того чи іншого підходу відбувається спрямування методології – наукового пізнання (вчення) про метод контролю (за його складниками).

Більш детальний розкриття потребує і запропонований процедурний вимір за формалізації динаміки здійснення контролю. У цьому сенсі складно погодитися з позицією дослідника щодо сутності методики контролю та її видів (зокрема, обстеження, спостереження, запити, моделювання – за визначенням Івахненкова С.В.) через міксування понять «прийом» та «методика». Методика, на наше переконання, швидше за все, є детальним розписом, уточненням сукупності методичних прийомів, застосування яких є необхідною умовою досягнення цілей контролю.

Викликає полеміку й інтерпретація контрольних технологій технологічного рівня методу через її недостатню доведеність. За визначенням дослідника,

контрольна технологія представляє собою сукупність методів (у широкому значенні). Як такий зміст зрозуміти та застосувати на практиці? Тлумачення технології як системи чітко описаних дій та їх засобів (у вузькому сенсі) подібне розумінню понять «припис», «процедура», «порядок». Тому таке трактування, мабуть, є неточним. На нашу думку, сутність поняття «технологія» варто усвідомлювати через його етимологію, до того ж разом із порідненим поняттям «техніка».

Технологія контролю (від грецької *techne* – майстерність, мистецтво і *logos* – вчення), ймовірно, може означати вчення про техніку, тобто майстерність оволодіння прийомами/процедурами, що застосовуються в процесі контролю. У сфері аудиту фахівець-практик повинен засвоїти техніку методичних прийомів, аудиторських процедур та інших навичок та оптимально застосовувати її в діяльності для успішного досягнення кінцевої мети аудиторського контролю.

В аудиторській діяльності окремі дослідники розмежують поняття «метод», вважаючи, що метод аудиту – це «упорядкована сукупність знань стосовно застосування способів та прийомів, засобів та підходів мислення аудитора під час збору й опрацювання отриманої інформації», а метод аудиторської діяльності – це «сукупність методів та методичних прийомів збору і вивчення інформації» [22], із чим важко погодитися. На нашу думку, за такого розкриття сутності методу відбувається суміщення понять «метод» і «методологія» у співставленні «сукупність методичних прийомів» та «сукупність знань про застосування методичних прийомів». До того ж навряд чи можна вважати вдалим авторський вислів «метод – це сукупність методів», який взагалі не сприймається за змістом.

На наше переконання, суть методу варто усвідомлювати через прояв його основних функцій у сфері контролю. Не викликає сумніву, що сприяння в організації та здійсненні процесу наукового пізнання, його упорядкування та регулювання для досягнення мети контролю є головними функціями методу дослідження, реалізація яких можлива лише через застосування особливого забезпечення. У цьому сенсі умотивовано звести метод незалежного фінансового контролю до певної системи вихідних положень (принципів), методичних прийомів та іншого інструментарію, які виступають у ролі специфічного орієнтиру та регулятора дій у вирішенні поставлених завдань на досягнення кінцевого результату.

Висновки. Саме на підґрунті такої концепції варто розглядати сутність методу податкового аудиту, який найбільш повно розкривається через підпорядкованість (субординацію) своїх елементів положення/принципи → способи/методичні прийоми та реалізується в контрольних діях – аудиторських процедурах. Таке розуміння методу податкового аудиту не суперечить загальній логіці дослідження методу у системі фінансового контролю. Безперечно, метод податкового аудиту допомагає аудитору досягти мети перевірки найбільш раціональним шляхом. Завдяки застосуванню на практиці методичного інструментарію податкового аудиту спеціаліст знає як і в якій послідовності здійснювати певні дії, і це дає йому змогу своєчасно, у повному обсязі вирішувати завдання контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко О.К. Методика наукових досліджень : [методичний посібник для студентів старших курсів спеціальності «фізика»] /

- О.К. Ткаченко, В.Л. Рудніцький, А.В. Зіновчук. – Житомир : ЖДУ ім. І.Франка, 2012. – 151 с.
2. Основи методології та організації наукових досліджень : [навч. посіб. для студентів, курсантів, аспірантів і ад'юнктів] / А.Є. Конверський, В.І. Лубський, Т.Г. Горбаченко [та ін.] ; за ред. А.Є. Конверського. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
 3. Баскаков А.Я. Методология научного исследования : [учеб. пособие] / А.Я. Баскаков, Н.В. Туленков ; 2-е изд., исп. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.
 4. Ушаков Е.В. Введение в философию и методологию науки : [учебник] / Е.В. Ушаков. – М. : Экзамен, 2005. – 528 с.
 5. Грабченко А.І. Методи наукових досліджень : [навч. посіб.] / А.І. Грабченко, В.О. Федорович, Я.М. Гаращенко. – Х. : ХПІ, 2009. – 142 с.
 6. Саврушева М. Философия науки и техники : [учеб. пособие для магистрантов] / М. Саврушева. – Омск, 2013. – 120 с.
 7. Кислов Б.А. О специфике научного метода / Б.А. Кислов // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2004. – № 3. – С. 5.
 8. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль : [навч. посіб.] / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 496 с.
 9. Попова С.М. Організація податкового контролю : [навч.-практ. посіб.] / С.М. Попова, В.Д. Понікаров, О.В. Кожушко. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 290 с.
 10. Максимова В.Ф. Організація державного фінансового контролю : [навч. посіб.] / В.Ф. Максимова. – Одеса : ОНЕУ, 2012. – 276 с.
 11. Шпанковська Н.Г. Внутрішньогосподарський контроль : [навч. посіб.] / Н.Г. Шпанковська, О.С. Білова, О.І. Канська. – Дніпропетровськ : НМетАУ, 2012. – 154 с.
 12. Гупаловська М.Б. Нові підходи до класифікації державного фінансового контролю / М.Б. Гупаловська // Ефективна економіка. – 2015. – № 11.
 13. Бардаш С.В. Метод фінансово-господарського контролю: теоретична інтерпретація / С. Бардаш // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 117 – 126.
 14. Проскуріна Н.М. Методологічні підходи до формування аудиторських процедур у системі незалежного фінансового контролю / Н.М. Проскуріна // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 41–45.
 15. Найденко О.Є. Податковий контроль : [навч. посіб.] / О.Є. Найденко. – Х. : ХНЕУ, 2012. – С. 37.
 16. Слюсаренко В.Є. Аудит: сучасний стан а перспективи розвитку на Україні : [монографія] / В.Є. Слюсаренко. – Ужгород : УжНУ, 2014. – 200 с.
 17. Виговська Н.Г. Господарський контроль в соціально орієнтованій економіці: проблеми теорії і методології : [монографія] / Н.Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 288 с.
 18. Пантелєєв В.П. Використання поняття «концепція» в дослідженнях внутрішньогосподарського контролю підприємств / В.П. Пантелєєв // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 4(32). – С. 129–137.
 19. Лазарева С.Ф. Методологічне і методичне забезпечення аудиту інформаційних технологій / С.Ф. Лазарева, Р.Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1(128) – С. 117–125.
 20. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація : [монографія] / О.А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с.
 21. Івахненко С.В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції : наукове видання / С.В. Івахненко. – Житомир : Рута, 2010. – 432 с.
 22. Сочнова Л.О. До питання обґрунтування поняття методу аудиторської діяльності / Л.О. Сочнова, В.Г. Левковська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2011/Economics/7_95941.doc.htm.

УДК 657:658

Григоренко О.С.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету**КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ**

У статті досліджено концептуальні основи та показники облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень. Проаналізовано систему ключових показників оцінювання діяльності виробничо-торговельного підприємства. Сформульовано мету та окреслено завдання показників облікового забезпечення в управлінні виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень.

Ключові слова: теорія обмежень, облікове забезпечення, швидкість генерації доходу, зв'язаний капітал, операційні витрати.

Григоренко О.С. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ

В статье исследованы концептуальные основы и показатели учетного обеспечения управления производственно-торговым предприятием на основе теории ограничений. Проанализирована система ключевых показателей деятельности производственно-торгового предприятия. Сформулирована цель и обозначено задание показателей учетного обеспечения в управлении производственно-торговым предприятием на основе теории ограничений.

Ключевые слова: теория ограничений, учетное обеспечение, скорость генерации дохода, связанный капитал, операционные расходы.

Hryhorenko O.S. THE MAIN INDICATORS ACCOUNTING PROVIDING OF ENTERPRISE'S MANAGEMENT BASED ON THE THEORY OF CONSTRAINS

The article researched conceptual framework and indicators of accounting providing for production and trade enterprise managing. Analyzed the system of the main indicators for evaluation production and trade enterprise's activity. Formulated the purpose and outlined the objectives for indicators of accounting providing for production and trade enterprise managing.

Keywords: Theory of constrains; accounting providing; throughput; investments; operational expenses.

Постановка проблеми. Науково-технічний прогрес та стрімкий розвиток технологій за останні роки значно змінили промисловість. Вітчизняні та зарубіжні виробничо-торговельні підприємства змушені впроваджувати принципово нові методи управління для забезпечення конкурентоспроможності. Застосування прогресивних методів управління, вимагає більш якісної системи облікового забезпечення, яка надасть менеджменту релевантну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень. Інформаційні потреби вітчизняних виробничо-торговельних підприємств не обмежуються даними обліку та висувають нові вимоги до ключових показників управління. Тепер до їхніх функцій входить не лише сигналізувати керівному менеджменту про вплив управлінських рішень на результати діяльності, а й мотивуюча функція відділів та окремих працівників.

Нові методи управління, такі як Theory of Constrains [1], Total Quality Management [2], Just in Time [3], Balanced Scorecard [4], підтверджують необхідність належного рівня мотивації персоналу. Проте традиційний показник продуктивності праці окремо взятого працівника мало що може сказати про його внесок у загальний підсумок чистого прибутку, який отримало виробничо-торговельне підприємство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню концептуальних основ облікового забезпечення та показників управління виробничо-торговельним підприємством присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені. Зокрема, Барановська С.П., Безродна Т.М., Вольська В.В., Головай Н.М., Гудзинський О.Д., Камінська Т.Г., Кірейцев Г.Г., Ратушина А.П., Титаренко Г.Б., Штангерет А.М., Юзва Р.П. та ін. у своїх працях досліджували визначення облікового забезпечення та його категоріальні ознаки. Голова С.Ф., Голдрат Е., Друкер П., Кокс Дж., Нападовська Л.В., Фоміна О.В. та ін. приділяли значну увагу концеп-

ціям формування облікового забезпечення управління в умовах глобальних змін.

Мета статті полягає у визначенні ключових показників управління на основі теорії обмежень та обґрунтуванні доцільності формування облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з основної мети виробничо-торговельного підприємства, а також із необхідності перевіряти кожне управлінське рішення на відповідність основній меті підприємства, можна зробити висновок, що облікове забезпечення в наявному вигляді не задовольняє інформаційні потреби менеджменту. На думку проф. Голова С.Ф. [5], задовольнити потреби менеджменту в релевантній інформації на основі даних нині діючої моноцільової моделі системи бухгалтерського обліку неможливо. Моноцільова система бухгалтерського обліку оперує ретроспективними даними подій, які відображені на рахунках бухгалтерського обліку в грошовому вимірнику. Проте, як справедливо зазначають окремі автори [6; 7], керівному менеджменту необхідна цілісна система облікового забезпечення, яка буде охоплювати значно ширший спектр інформації незалежно від грошового вимірника чи способу бухгалтерського запису. Згідно з Міжнародними стандартами обліку, вимоги висуваються саме до звітності суб'єктів господарювання, і вони не стосуються того, як саме підприємство веде облік. Із цієї точки зору раціональним є створення багатоцільової моделі обліку, яка забезпечуватиме необхідною інформацією різних користувачів.

Побудову облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень можна вважати одним із варіантів створення моделі багатоцільового обліку. Відсутність загальних об'єктивних критеріїв та складність перевірки кожного управлінського рішення на відповід-

ність основній меті підприємства створюють необхідність розробки показників-ідентифікаторів, які прокладуть місток між обліковим забезпеченням та управлінням виробничо-торговельного підприємства.

Основний фокус управління на основі теорії обмежень спрямований на досягнення високих результатів діяльності виробничо-торговельного підприємства в цілому, тоді як традиційний управлінський облік, який базується на обліку затрат, розглядає досягнення так званих локальних оптимумів як необхідну умову досягнення високих результатів діяльності виробничо-торговельного підприємства загалом. Саме цю основоположну ідею управління – урізання затрат для досягнення локальних оптимумів – Голдрат Е.М. [1] вважає ключовою проблемою побудови ефективної системи управління. Відповідно, цю проблему можна вважати основною проблемою побудови облікового забезпечення виробничо-торговельного підприємства, оскільки воно повинне відповідати потребам управлінців. Без докорінної зміни в методах та підходах до управління виробничо-торговельним підприємством неможливий перехід до прогресивних систем облікового забезпечення.

На думку Голдрата Е.М. [1], традиційний управлінський облік, який базується на обліку затрат, уже не є актуальними для сучасного виробничо-торговельного підприємства, оскільки обидві фундаментальні передумови виникнення обліку затрат уже не відповідають дійсності, а саме прямі затрати на оплату праці в переважній більшості оплачуються не відрядно, а погодинно. Також накладні затрати, які на момент виникнення обліку затрат становили менше 1% усіх операційних затрат, у сучасних реаліях можуть становити навіть більше, ніж оплата праці основних працівників. Отже, на заміну йому повинні бути розроблені нові підходи в побудові системи облікового забезпечення, яке б відповідало інформаційним потребам керівного менеджменту виробничо-торговельного підприємства.

Вітчизняні та зарубіжні виробничо-торговельні підприємства, які формують облікове забезпечення на основі даних обліку затрат, мають програми зниження затрат. Проте досягнення локальних оптимумів у вигляді зниження затрат собівартості не реалізуються в достатній мірі у підсумкових показниках діяльності виробничо-торговельного підприємства, оскільки сумарне вираження операційних витрат, які, головним чином, є постійними, зменшується недостатньо. Як стверджує Голдрат Е.М. [8], єдиний спосіб покращити підсумкові показники, а саме збільшити чистий прибуток, підвищити рентабельність інвестицій – збільшити швидкість генерації доходу.

Перехід від парадигми обліку затрат до парадигми швидкості генерації доходу, а саме процес прийняття рішень, дає нам змогу спочатку сконструювати відносно просту інформаційну систему. На першому етапі необхідно розробити нову систему локальних показників як необхідну частину системи облікового забезпечення виробничо-торговельного підприємства. Тому важливо розробити процедуру, яка дасть можливість постійно виявляти найбільш необхідні дії з покращення.

Основним завданням облікового забезпечення на основі ТОС є забезпечення кореляції між прийнятими управлінськими рішеннями та підсумковими

показниками діяльності. Прийняті менеджментом рішення повинні відповідати меті управління. Голдрат Е.М. [8] визначає мету підприємства за ТОС: збільшувати чистий прибуток (Net Income, NI) з одночасним збільшенням повернення на інвестиції (Return on Investment, ROI) та грошового потоку (Cash Flow, CF). Процес безперервного вдосконалення управління виробничо-торговельним підприємством відбувається безпосередньо з визначеної мети.

Для оцінювання діяльності підприємства в системі ТОС використовуються три базові показники. Терміни та визначення цих показників у трактуванні Голдрата Е.М. [2]:

- швидкість генерації доходу (throughput – продуктивність, пропускна здатність, T) – це швидкість, з якою система генерує гроші шляхом продажів;
- зв'язаний капітал (investments, I) – це сума всіх оборотних коштів підприємства, які вкладені системою в запаси, які можуть бути реалізовані;
- операційні витрати (operational expenses, OE) – це всі гроші, які система витрачає на те, щоб перетворити зв'язаний капітал на генерацію доходів.

Система показників, запропонована теорією обмежень, на перший погляд виглядає обмеженою, проте вона відображає сутність основних бізнес-процесів, що мають місце на підприємстві. Система ТОС оперує показником для оцінки вхідного грошового потоку, показником для оцінки грошей, які перебувають у системі на даний момент, та показником для оцінки вихідного грошового потоку. Взаємозв'язок ключових показників управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень зображено на рис. 1.

Швидкість генерації доходу складається з доходу по одному типу виробів плюс дохід по другому типу виробів і т. д. Математично швидкість генерації доходу можна записати як формулу: $T = \sum T_j$. Для трансформації зв'язаного капіталу в швидкість генерації доходу виробничо-торговельне підприємство несе операційні витрати. Загальна кількість операційних витрат виробничо-торговельного підприємства – це сумування кожної категорії експлуатаційних затрат. У математичній формулі операційні витрати можна записати як $OE = \sum OE_j$. До них належать заробітна платня працівникам і менеджерам за роботу, плата банкам за обслуговування та кредити, сервісним компаніям за енергоносії, витрати на медичне та пенсійне страхування і т. д.

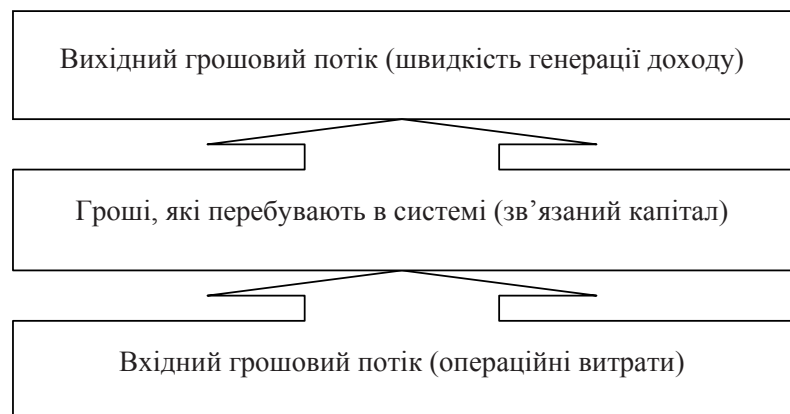


Рис. 1. Взаємозв'язок ключових показників управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень

Джерело: складено автором на основі [1; 8]

Важливо звернути увагу, що комплектуючі і матеріали не належать до категорії операційних витрат. Відповідно до положень теорії обмежень, вони належать до зв'язаного капіталу. Аванси, оплачені постачальникам, теж можна віднести до зв'язаного капіталу (за умови, що дотримані принципи ТОС, TQM, JIT та BSC, постачальник надійний, і можна вважати, що оплачені товари і послуги надійдуть вчасно та в повному обсязі).

Ключові показники управління на основі теорії обмежень можуть використовуватись і як операційні, або локальні, для оцінки впливу від прийняття тих чи інших поточних управлінських рішень, і як підсумкові – для оцінки стану всього підприємства у цілому. Система показників ТОС забезпечує співставність між поточними управлінськими рішеннями та основною метою виробничо-торговельного підприємства. Такий підхід можливий насамперед тому, що будь-яке управлінське рішення, яке позитивно впливає на швидкість генерації доходу, зв'язаний капітал або операційні затрати, також впливатиме на показники чистого прибутку, рентабельності інвестицій та грошового потоку.

Під позитивним впливом управлінського рішення на зв'язаний капітал та операційні затрати розуміється їх зменшення. Таким чином, обидва ці показники мають обмежену можливість безперервного покращення. У крайньому випадку їх сумарне вираження прямує до нуля, тоді як зі швидкістю генерації доходу ситуація зовсім інша, і всі зусилля менеджменту повинні бути направлені на її збільшення. Фактично зростання її сумарного вираження має певні обмеження. До них можна віднести обмеження ресурсів, ринків та політик. До ресурсних обмежень належать так звані «вузькі місця», які не дають можливості збільшувати продуктивність. Обмеження політик – це переконання і судження керівного менеджменту, які не ставляться під сумнів. Проте за допомогою методу п'яти фокусуючих кроків і безперервного процесу вдосконалення всі ці обмеження можуть бути усунуті, а отже, зростання сумарного вираження швидкості генерації доходу є нескінченним.

Основною метою створення моделі облікового забезпечення управління виробничо-торговельного підприємства на основі теорії обмежень є забезпечення керівного менеджменту необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень. Голдрат Е.М. [1] визначає інформацію, як «відповідь на задане питання», отже, інформація може бути отримана лише в результаті прийняття управлінського рішення. Необхідні дані – це вхід процесу прийняття рішень, а інформація – вихід цього процесу, який є невід'ємною частиною системи облікового забез-

печення управління виробничо-торговельним підприємством. На думку Голдрата Е.М. [1], ефективна інформаційна система повинна ідентифікувати невелику кількість даних, на основі яких потім буде отримана інформація. Відповідно до п'яти фокусуючих кроків процесу безперервного удосконалення діяльності виробничо-торговельного підприємства, можна зробити висновок, що інформація ієрархічно впорядковується таким чином, що кожен наступний рівень даних «збирається» з інформації попереднього. Для отримання інформації необхідне виконання двох умов: наявності коректних, достовірних даних та процесу прийняття рішень. Грамотний процес прийняття рішень забезпечить отримання необхідної інформації із вхідних даних системи облікового забезпечення. Процес прийняття управлінських рішень базується на п'яти фокусуючих кроках теорії обмежень, надає менеджменту вихідну інформацію та дає змогу «крокувати поверхами інформаційних сходів». Управлінські рішення приймаються не на основі показників самих по собі, а на підставі їх співвідношення між собою.

Оскільки інформація будується по ієрархічній структурі, а процес прийняття управлінських рішень є інструментом, який дає змогу переходити з одного рівня інформації на інший, то будь-яка зміна процесу прийняття рішень може зробити застарілим цілий «поверх» інформації. Схематично модель облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі показників теорії обмежень зображено на рис. 2.

У розглянутій моделі облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством показники швидкості генерації доходу, зв'язаний капітал та операційні витрати є даними, а фінансові показники чистого прибутку, рентабельності інвестицій є інформацією. Отже, основними завданнями показників облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень є:

- забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень;
- контролю наскільки прийняті управлінські рішення відповідають основній меті виробничо-торговельного підприємства;
- організація процесів, які відбуваються на виробничо-торговельному підприємстві, як частини єдиного цілого організму.

Схематично облікове забезпечення в системі управління виробничо-торговельним підприємством на основі показників теорії обмежень можна зобразити на рис. 3.

Можна також провести паралелі між ключовими показниками оцінювання діяльності підприємства на основі ТОС та об'єктами бухгалтерського обліку. Показник «зв'язаний капітал» включає в себе загальну вартість усіх засобів, у придбання яких підприємство вкладає оборотні кошти. У кінцевому підсумку всі ці засоби мають бути реалізовані у вигляді готової продукції або в їх «чистому» вигляді як сировина, матеріали, запасні частини та ін. При цьому до зв'язаного капіталу включаються не лише засоби, які необхідні виробничому процесу, а й капітальні та фінансові інвестиції та інші об'єкти. Отже, фактично будь-який об'єкт активної сторони бухгалтерського балансу можна віднести до зв'язаного капіталу.

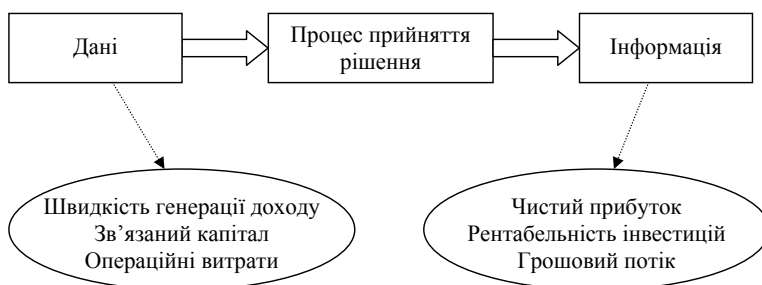


Рис. 2. Модель облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі показників теорії обмежень

Джерело: складено автором на основі [1; 6; 8]



Рис. 3. Облікове забезпечення в системі управління виробничо-торговельним підприємством на основі показників теорії обмежень

Джерело: складено автором на основі [1; 6; 8]

Коли виникає сумнів, під яку категорію показників підпадає той чи інший об'єкт обліку, Е.М. Голдрат [8], дає просте правило для визначення: «Якщо вкладені кошти можна повернути (шляхом реалізації активу) – це зв'язаний капітал. Якщо вкладені кошти неможливо повернути – це операційні витрати». Згідно із цим правилом, до операційних витрат належать: заробітна плата всіх працівників підприємства; витрати на доставку, виправлення браку; орендні платежі та ін.

Ще однією перевагою застосування ТОС є використання нефінансових показників. Це забезпечує більш повну й точну картину стану діяльності підприємства. Відмова від обліку затрат залишає нас без числового способу оцінки багатьох типів управлінських рішень. Це залишає широко відкритими двері для нефінансових критеріїв. Дійсний капітал виробничо-торговельного підприємства, до якого можна віднести досвід працівників, репутацію, частку ринку, яку займає виробничо-торговельне підприємство та ін., не відображаються в жодній із форм звітності, проте відіграють важливу роль в управлінні виробничо-торговельним підприємством.

Висновки. Проведене дослідження ключових показників облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень дає змогу зробити такі висновки. Нові філософії менеджменту змінюють уявлення про традиційні методи управління. Вимоги до показників, які віддзеркалюють фінансовий стан на виробничо-торговельному підприємстві, нині зазнали суттєвих змін. У процесі дослідження було сформульовано основні завдання показників облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень. Ними визначено: забезпечення прийняття ефективних

управлінських рішень; контроль наскільки успішно виробничо-торговельне підприємство отримує прибуток; організація процесів, які відбуваються на виробничо-торговельному підприємстві як частини єдиного цілого організму. Було запропоновано модель облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством на основі теорії обмежень, а також сформовано її ключові показники. Дослідження впливу ТОС на систему обліку є перспективним напрямом подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голдрат Е.М. Синдром стога сена. Выуживание информации из океана данных / Э.М. Голдрат. – М. : Центр, 2007 г. – 423 с.
2. Деминг В.Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / В.Э. Деминг. – М. : Альпина Палишер, 2014 г. – 424 с.
3. Оно Т. Производственная система «Тойоты». Уходя от массового производства / Т. Оно ; пер. с англ. ; 3 изд., перераб. и доп. – М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 208 с.
4. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / С.Р. Каплан, П.Д. Нортон ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.
5. Голов С.Ф. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 4. – С. 3–13 Електронний ресурс. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2011_4_2.
6. Голдрат Э.М. Критическая цель / Э.М. Голдрат. – Москва : Центр, 2013. – 240 с.
7. Друкер П.Ф. Информация, которая действительно нужна руководителю. Измерение результативности компании / П.Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 9–31.
8. Голдрат Э.М. Цель. Процесс непрерывного совершенствования / Э.М. Голдрат, Дж. Кокс. – Минск : Попурри, 2004. – 556 с.

УДК 658.155 (045)

Заросило А.П.*старший викладач кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ В ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

У статті досліджено сутність управлінського аналізу за різними напрямками, наведено порівняльну характеристику фінансового та управлінського аналізу, визначено їх мету, об'єкт, предмет, методи. Узагальнено методи управлінського аналізу, які поділено на три групи: інтуїтивні, логічні та кількісні. Окреслено процес прийняття управлінських рішень та описано технологію їх реалізації.

Ключові слова: управлінський облік, управлінський аналіз, методи, управлінське рішення, бюджетні установи.

Заросило А.П. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье исследована сущность управленческого анализа по разным направлениям, приведена сравнительная характеристика финансового и управленческого анализа, определены их цель, объект, предмет, методы. Проведен обзор методов управленческого анализа, которые разделены на три группы: интуитивные, логические и количественные. Описаны процесс принятия управленческих решений и технология их реализации.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческий анализ, методы, управленческое решение, бюджетные учреждения.

Zarosylo A.P. MANAGEMENT ACCOUNTING ANALYSIS METHODS APPLICATION IN BUDGETARY INSTITUTIONS ACTIVITY

The article reveals the essence of management analysis in different directions. The comparative characteristic of financial and management analysis is presented. Their purpose, object and methods are defined. Management analysis methods are generalized and divided into three groups: intuitive, logical and quantitative. The process of decision-making and its implementation technology is outlined.

Keywords: management accounting, management analysis, methods, management decision, budgetary institutions.

Постановка проблеми. Управління бюджетними коштами належить до важливих напрямів управлінської діяльності фінансових органів. Недосконалі методи бюджетного планування і прогнозування, ускладнення міжбюджетних відносин, зростання бюджетного дефіциту, недовиконання планових бюджетних показників по доходах та видатках є результатом недосконалої теоретичної бази управління бюджетними коштами та відсутності ефективної методики аналізу господарської діяльності.

У посткризовий період економічна сфера країни, зокрема бюджетні установи, переживають бурхливі зміни. Створення ефективної обліково-аналітичної системи бюджетних установ є одним із ключових завдань відповідно до затверджених нормативно-правових документів на рівні центральної виконавчої влади, таких як Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі, Стратегія розвитку системи управління державними фінансами.

Вчасно прийняті керівництвом управлінські рішення забезпечать позитивні результати діяльності під час їх реалізації. У зв'язку із цим актуальними є становлення та розвиток управлінського аналізу як самостійної галузі знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш систематизовані дослідження з питань економічного аналізу діяльності бюджетних установ проведено в наукових працях Г. Купалової, М. Болюх, А. Заросило, К. Назарової, Т. Кумченко, Т. Мельник. Особливості проведення управлінського аналізу для діяльності бюджетних установ досліджувалося у працях таких науковців, як С.В. Свірко, І.О. Кондрачук, А.П. Заросило.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Чітких орієнтирів під час відпрацювання методичних положень управлінського аналізу діяльності бюджетних установ та уособлення їх у вигляді внутрішніх регламентів немає.

Мета статті полягає в узагальненні методичних положень управлінського аналізу діяльності бюджетних установ, зокрема визначення його сутності, методів, прийомів їх застосування, та окресленні процесу прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз господарської діяльності як наука сформувався на початку ХХ ст. Головною метою аналізу суб'єктами господарювання є прийняття правильного рішення для оптимізації своїх інтересів, що виходить за рамки інформації, обмеженої лише даними традиційного бухгалтерського обліку.

У лютому 1989 р. Комітетом управлінського та фінансового обліку Міжнародної федерації бухгалтерів було опубліковано концепції управлінського обліку, закріплені міжнародними нормативами фінансового та управлінського обліку.

В Україні сутність управлінського обліку законодавчо визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV: внутрішньогосподарський (управлінський) облік є системою оброблення та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління його діяльністю [1].

Управлінський облік у бюджетних установах передбачає формування та передачу інформаційно-аналітичних даних управлінському персоналу для обґрунтування вибору, підготовки та прийняття управлінських рішень у сфері контролю, планування, прогнозування ефективності діяльності суб'єктів господарювання в частині ціноутворення продуктів діяльності (послуг, робіт, продукції) бюджетних установ та оцінки ефективності їх діяльності [10, с. 168].

Одні вчені присвоюють аналітичну функцію управлінському обліку, інші – ні (табл. 1).

Як видно, існує дві точки зору: управлінський аналіз – частина системи управлінського обліку (одна з функцій управлінського обліку); управлін-

ський аналіз не є елементом управлінського обліку і, отже, утворює свою систему.

Доцільно розглянути думки вчених щодо сутності управлінського аналізу як окремої галузі знань. На думку Н.А. Никифорова, управлінський аналіз – це частина економічного аналізу, що представляє собою систему спеціальних знань, пов'язану з дослідженням ресурсів підприємства в ув'язці з його можливостями, що складаються під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників, для підвищення ефективності фінансових результатів і розвитку тактичного і стратегічного управління [9, с. 10].

На думку М.А. Вахрушиної, управлінський аналіз є внутрішнім економічним аналізом, який націлений на оцінку як минулих, так і майбутніх результатів господарської діяльності структурних підрозділів та організації загалом [4, с. 30].

Проаналізувавши різні точки зору щодо сутності управлінського аналізу, його визначення, можна зробити такий висновок. У більшості праць визначення управлінського аналізу носить абстрактний характер, тобто немає точного повного визначення самого поняття, а також його змісту. Незважаючи на відмін-

ності в поглядах, вітчизняні економісти сходяться у такому: управлінський аналіз – це аналіз, призначений для внутрішнього користування, носить конфіденційний характер і призначений для оцінки поточних та майбутніх результатів діяльності структурних підрозділів та діяльності установи загалом із метою прийняття оперативних управлінських рішень.

Головна мета управлінського аналізу діяльності бюджетних установ – отримання ключових параметрів, що дають об'єктивну і найбільш точну картину економічного, господарського стану та фінансових результатів діяльності установ сектора загального державного управління.

Застосування управлінського аналізу є логічним продовження фінансового аналізу. Фінансовий аналіз є сукупністю аналітичних процедур, що ґрунтуються, як правило, на загальних методах, призначених для оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання. Наочно порівняльну характеристику фінансового та управлінського аналізу представлено в табл. 2.

Як видно, багато спільних рис мають фінансовий та управлінський аналіз, але останній передбачає аналіз діяльності окремо структурних підрозділів

Таблиця 1

Визначення сутності управлінського обліку

Автор (джерело)	Інтерпретація
Визначення управлінського обліку як системи, що включає в себе управлінський аналіз	
Національна асоціація бухгалтерів США [13]	Управлінський облік – це процес ідентифікації, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтеграції та передачі фінансової інформації, що використовується управлінським персоналом для планування, оцінки та контролю над виробничою діяльністю та ефективністю використання ресурсів
Ф.Ф. Бутинець [3]	Під управлінським обліком розуміють процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині підприємства
С.Ф. Голов [6]	Управлінський облік є процесом виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю для забезпечення ефективного використання ресурсів
Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер [13]	Управлінський облік – це ідентифікація, вимірювання, збір, систематизація, аналіз, розкладання, інтерпретація і передача інформації, необхідної для управління будь-якими об'єктами
Визначення управлінського обліку як системи, що не включає в себе управлінський аналіз	
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]	Управлінський (внутрішньогосподарський) облік - це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством
Л.В. Нападовська [8]	Управлінський облік можна охарактеризувати як інтегровану систему підготовки й забезпечення різних рівнів управління інтерпретованою відповідним чином інформацією для ефективного планування, контролю та прийняття управлінських рішень
К. Друрі [7]	Управлінський облік – це надання особам у самій організації інформації, на основі якої вони приймають більш обґрунтовані рішення і підвищують ефективність і продуктивність поточних операцій

Таблиця 2

Порівняльна характеристика фінансового та управлінського аналізу [2, с. 27]

Класифікаційна ознака	Фінансовий аналіз	Управлінський аналіз
Мета	Оцінка фінансового стану, виявлення раціональної фінансової політики.	Обґрунтування управлінських рішень щодо досягнення конкретних виробничих цілей.
Об'єкт	Господарюючий суб'єкт у цілому, його фінансове становище.	Різні аспекти фінансової діяльності структурних підрозділів господарюючого суб'єкта та діяльності загалом.
Предмет аналізу	Відносні та абсолютні показники за результатами діяльності бюджетних установ: оцінка фінансового стану, виконання кошторису, співвідношення касових та фактичних видатків, показники та економічна діагностика фінансового стану суб'єкта господарювання.	Аналіз відносних та абсолютних показників окремо за результатами роботи структурних підрозділів бюджетної установи, аналіз ефективності витрачених коштів та шляхи мінімізації витрат у майбутньому.
Методи	Графічні з використанням графоаналітичних підходів; математичні методи, які припускають формалізацію представлень, відносин, пропорцій, термінів, подій, ресурсів; евристичні, пов'язані із широким використанням експертних оцінок, розробки сценаріїв, ситуаційних моделей.	Графічні, з використанням графоаналітичних підходів; математичні методи, які припускають формалізацію представлень, відносин, пропорцій, термінів, подій, ресурсів; евристичні, пов'язані із широким використанням експертних оцінок, розробки сценаріїв, ситуаційних моделей.

та оцінку фінансових результатів установи загалом. Тому, на нашу думку, управлінський аналіз включає фінансовий аналіз, без якого керівництво установи не зможе реалізувати фінансову стратегію організації. У зв'язку із цим доцільно ввести таке поняття, як комплексний управлінський аналіз, який покликаний здійснювати глибоке аналітичне дослідження за такими напрямками: оцінити діяльність кожного структурного підрозділу, визначити поточний фінансовий стан бюджетної установи загалом, оцінити ефективність використання бюджетних коштів та спрогнозувати результати діяльності бюджетної установи в майбутніх періодах.

Під час проведення управлінського аналізу використовуються різноманітні методи, що зумовлені широким спектром вирішуваних ним завдань. Під час проведення ретроспективного аналізу виконують порівняння фактичних результатів із бюджетними і виявляють причини їх відхилень. Процедури короткострокового перспективного аналізу, спрямованого на ухвалення тактичних управлінських рішень, включають дослідження прогнозних співвідношень надходжень та витрат поточних періодів, доходи і витрати майбутніх періодів.

Методи управлінського аналізу, на думку Г.В. Шадріної, діляться на соціологічні й аналітичні. До соціологічних методів належать: метод опитування (орієнтований на одержання інформації від безпосередніх учасників дослідження); метод спостереження (орієнтований на досить тривалий збір інформації, здійснюваний одночасно з розвитком досліджуваних проблем); метод експерименту (орієнтований на перевірку життєздатності досліджуваної проблеми); метод аналізу документів (орієнтований на використання всієї повноти інформації, що може міститися в документі).

Аналітичні методи містять у собі: метод порівняння (порівняння порівнянних показників для визначення відхилень від планових показників, установлення їхньої причини та виявлення резервів); балансовий метод (зіставлення взаємозалежних показників із метою з'ясування та виміру їхнього взаємного впливу, а також підрахунку резервів під-

вищення ефективності виробництва); індексний метод (розкладання абсолютних і відносних відхилень узагальнюючого показника, застосовується під час вивчення складних явищ, окремі елементи яких невимірні); статистичний метод (відбиття цифрових показників, що характеризують протікання різних процесів, станів об'єктів з установленою для цілей дослідження періодичністю); метод елімінування (виділення дії одного фактора на узагальнюючі показники організаційної діяльності); графічний метод (засіб ілюстрації процесів, вираховування низки показників, оформлення результатів аналізу); функціонально-вартісний аналіз (вибір найбільш оптимальних варіантів, що визначають рішення у сформованих або планованих умовах) [14, с. 41].

Вирішення багатьох стратегічних завдань управлінського аналізу спирається на використання економіко-математичного моделювання, побудову імітаційних моделей і систем, що дає змогу прогнозувати фінансові результати в умовах невизначеності та ризику.

Розвиток інформаційних технологій дає змогу використовувати для управлінського аналізу імітаційне моделювання для вирішення слабоструктурованих завдань. Так, імітаційне моделювання надає можливість експериментувати із фінансовими процесами за умов неможливості або недоцільності виконання цього на реальному об'єкті.

Методи, використовувані під час здійснення управлінського аналізу та розробки управлінських рішень, О.М. Гайдаєнко, Н.С. Шевчук поділяють на три групи: 1) методи, засновані на інтуїції керівників, вживані як результат накопиченого досвіду і знань у конкретній області діяльності; ухвалення управлінських рішень здійснюється без аргументованих доказів; 2) методи, засновані на «здоровому глузді», тобто на логічних висновках, послідовних доказах, що спираються на практичний досвід; 3) методи, засновані на науково-практичному підході, передбачають вибір оптимальних рішень із певного числа варіантів, розрахованих шляхом використання значного обсягу інформації [5, с. 10].

Кількісні методи (третя група) базуються на науковому підході і на проведенні таких етапів, як

Таблиця 3

Етапи підготовки і реалізації управлінського рішення

Етапи розробки рішення	Зміст і особливості роботи	Методи, підходи і інструменти
Визначення цілей	Чітке формулювання мети або сукупності цілей	Прогностичні методи, евристичні підходи і методи
Забезпечення комплексності рішення	Аналіз проблеми, встановлення причинно-наслідкових зв'язків, складання математичних та інших моделей	Системний підхід
Забезпечення інформаційними джерелами для підготовки рішення	Визначення алгоритму обробки інформації та її застосування, встановлення логічного взаємозв'язку між потоками інформації і можливістю об'єднання в ціле	Економіко-математичні методи
Перевірка наслідків реалізації можливих варіантів	Порівняльна оцінка альтернатив рішення	Економіко-математичні моделі, побудова «дерева цілей»
Оцінка результатів	Зіставлення ефективності результату з установленими критеріями	Оцінні методи

Таблиця 4

Варіанти вирішення завдання підвищення ефективності використання коштів спеціального фонду у ВНЗ

Напрями підвищення ефективності	I варіант	II варіант	III варіант
Елементи надходжень: пошук додаткових джерел фінансування	Пошук благодійних внесків, дарунків	Реалізація необоротних активів, нерухомого майна	Пошук інших надходжень спеціального фонду
Елементи зниження витрат: скорочення транспортних витрат; економія матеріальних ресурсів	Укладення договорів з місцевими постачальниками Ресурсозберігаючі технології	Зменшення витрат на авто-транспорт Використання дешевших матеріалів	Уведення централізованої доставки вантажів Оптимізація закупівлі необхідних матеріалів

формулювання проблем, підготовка і реалізація рішення. При цьому рекомендується використовувати спеціальні методи, які наведено в табл. 3.

Один з евристичних методів – метод морфологічного аналізу – застосовується під час розробки управлінського рішення і враховує всі етапи процесу: постановку мети; розподіл часу, ресурсів і дій, необхідних для вирішення завдання; мотивацію спонукання до дії; координацію і регуляцію процесу; здійснення обліку і контролю.

Використання методів управлінського аналізу дасть змогу оцінити діяльність кожного структурного підрозділу, визначити поточний фінансовий стан бюджетної установи загалом, оцінити ефективність використання бюджетних коштів та спрогнозувати результати діяльності бюджетної установи в майбутніх періодах.

Як приклад розглянемо метод морфологічного аналізу, який полягає у розділенні завдання на складові частини для подальшого пошуку найбільш раціональних ідей і способів їх здійснення в межах даних завдань.

У ВНЗ необхідно вирішити проблему підвищення ефективності використання коштів спеціального фонду. Приймаючи як узагальнюючий показник ефективності (Е) відношення надходжень (Н) до витрат (В) ($E = H/B$), необхідно проаналізувати елементи надходжень коштів і елементи витрат, а потім здійснити пошук варіантів збільшення надходжень та зниження витрат. Складається таблиця варіантів для оцінки доцільності можливих комбінацій вирішення завдання (табл. 4).

Заключним етапом вирішення поставленого завдання є прийняття раціонального управлінського рішення. Для досягнення поставлених завдань прийняте рішення повинне охоплювати весь керований об'єкт, усі сфери його діяльності, усі напрями розвитку. Технологія розроблення, прийняття і реалізації рішень та процедур передбачають їх чітку послідовність, тому, розробляючи управлінські рішення, необхідно встановити порядок здійснення операцій, пов'язаних із накопиченням, рухом, зберіганням, обробленням, аналізом інформації, забезпеченням нею структурних підрозділів і окремих робочих місць, а також визначити дії, необхідні для вирішення господарських завдань.

Схему процесу прийняття управлінського рішення наведено рис. 1.

Технологія прийняття і реалізації управлінського рішення передбачає проходження таких етапів: 1. Етап підготовки – проведення аналізу ситуації на мікро- і макрорівні; охоплює пошук, накопичення, опрацювання інформації, виявлення і формулювання проблем, які потребують вирішення та ретельного вивчення чинників, що їх зумовили. 2. Етап прийняття – охоплює розроблення й оцінювання альтернативних рішень, визначення критеріїв вибору оптимального рішення, вибір і прийняття рішення. 3. Етап реалізації – розроблення заходів для конкретизації рішення і доведення його до вико-

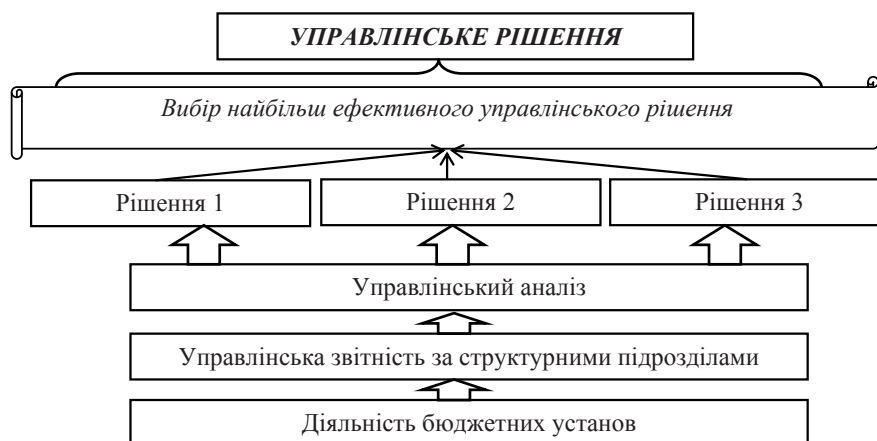


Рис. 1. Процес прийняття управлінського рішення

навців; здійснення контролю його виконання; внесення необхідних коректив; оцінювання результату, отриманого внаслідок реалізації рішення.

Реалізація та виконання рішення передбачають здійснення таких операцій: визначення кінцевих і проміжних строків виконання рішення; призначення відповідального виконавця або кількох виконавців, доведення рішення до виконавців; інструктаж виконавців, роз'яснення кожному з них його місця в загальному трудовому процесі, конкретизація завдань і відповідальності; матеріально-технічне забезпечення процесу праці; проведення інструктивної наради, роз'яснення цілей і завдань; координація дій виконавців; коригування раніше прийнятого рішення; мотивація діяльності виконавців; облік і контроль виконання.

Успішне керівництво передбачає не лише процес раціонального розподілу робіт між підлеглими, а й здатності налаштовувати їх на виконання завдань, сприяти ініціативності. Для цього рекомендують використовувати всі форми зовнішнього впливу на працівника, щоб він виконував завдання швидше за власними мотивами, ніж під впливом формальних інструкцій. Існує класична думка, що мотивація у сфері виконання конкретних управлінських рішень тим сильніша, чим вагомішою є участь у прийнятті рішень безпосередніх учасників виконання завдань.

Висновки. Отже, управлінський аналіз діяльності бюджетних установ призначений для внутрішнього користування, носить конфіденційний характер і призначений для оцінки поточних та майбутніх результатів діяльності структурних підрозділів та діяльності установи загалом із метою прийняття оперативних управлінських рішень. Методи управлінського аналізу поділяють на три групи: інтуїтивні, логічні та кількісні. Використання методів управлінського аналізу дасть змогу оцінити діяльність кожного структурного підрозділу, визначити поточний фінансовий стан бюджетної установи загалом, оцінити ефективність використання бюджетних коштів та спрогнозувати результати діяльності бюджетної установи в майбутніх періодах. Визначено, що важливим етапом в управлінському аналітичному дослідженні є процес прийняття і реалізації управлінського рішення з метою підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
2. Безверхня Ю.В. Управлінський аналіз як складова управлінського обліку / Ю.В. Безверхня // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 21–27.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448 с.
4. Вахрушина М.А. Управленческий анализ : [учеб. пособ. для студ. по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»] / М.А. Вахрушина ; 6-е изд., испр. – М. : Омега-Л, 2010. – 399 с.
5. Гайдаєнко О.М., Шевчук Н.С. Управлінський аналіз : [навч. посіб.] / О.М. Гайдаєнко, Н.С. Шевчук. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – 151 с.
6. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С.Ф. Голов. – К. : ЦУЛ, 2007. – 522 с.
7. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри. – М. : Аудит, 1994. – 557 с.
8. Нападowska Л.В. Управлінський облік : [підручник] / Л.В. Нападowska. – 2-ге вид., доопрац. та доп. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.
9. Никифорова Н.А. Управленческий анализ : [учебник для магистров] / Н.А. Никифорова, В.Н. Тафинцева ; под общ. ред. Н.А. Никифоровой. – М. : Юрайт, 2013. – 442 с.
10. Свірко С.В. Концептуалізація управлінського обліку в бюджетних установах України / С.В. Свірко // Вчені записки. – К. : КНЕУ, 2012. – Вип. 14. – Ч. 2. – С. 167–173.
11. Свірко С.В., Заросило А.П. Управлінський облік і аналіз у бюджетних установах : [навч. посіб.] / С.В. Свірко, А.П. Заросило. – К. : КНЕУ, 2012. – 538 с.
12. Управлінський облік і аналіз у бюджетних установах : [практикум] / С.В. Свірко [та ін.] ; за заг. ред. С.В. Свірка. – К. : КНЕУ, 2013. – 231 с.
13. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
14. Шадрин Г.В. Управленческий анализ / Г.В. Шадрин. – М. : Альфа-Пресс, 2008. – 320 с.

УДК 657

Колесніченко А.С.

асистент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ПІДҐРУНТЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті на основі дослідження підходів до поняття «облікова політика» систематизовано визначення цього терміну, що дало змогу виділити шість ключових аспектів під час формування облікової політики суб'єкта господарювання: технічний, методологічний, організаційний, регуляторний, управлінський та інноваційний. За результатами проведеного аналізу наявних трактувань облікової політики виявлено характерні властивості, які зумовлюють цільові орієнтири та завдання побудови всієї облікової системи організації. Уточнено поняття облікової політики та розроблено організаційно-методичний інструментарій до її формування, що дало змогу обґрунтувати роль облікової політики у цілепокладанні та системі управління суб'єктом господарювання.

Ключові слова: облікова політика, теоретичні підходи, методичні засади, управлінська система.

Колесніченко А.С. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье на основе исследования подходов к понятию «учетная политика» систематизированы определения этого термина, что позволило выделить шесть ключевых аспектов формирования учетной политики предприятия: технический, методологический, организационный, регуляторный, управленческий и инновационный. По результатам проведенного анализа существующих трактовок учетной политики выявлены характерные свойства, которые обуславливают целевые ориентиры и задачи построения всей учетной системы организации. Уточнено понятие учетной политики и разработан организационно-методический инструментарий для ее формирования, что позволило обосновать роль учетной политики в целеполагании и системе управления предприятием.

Ключевые слова: учетная политика, теоретические подходы, методические основы, управленческая система.

Koliesnichenko A.S. THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL INSTRUMENTS ACCOUNTING POLICIES AS A BASIS FOR ENTERPRISE MANAGEMENT DECISION-MAKING

It was codified definition of "accounting policy" on the basis of research in the scientific literature approaches to the concept of the term. It enabled to identify six key aspects of the formation of the company's accounting policies: technical, methodological, organizational, regulatory, administrative and innovative. According to the results of the analysis of existing interpretations of accounting policies it was identified specific properties that determine the targets, and the task of building the entire organization of the accounting system. It was noted the accounting policies and developed organizational and methodological tools for its formation. It allowed to substantiate the role of accounting policy and goal-setting system of enterprise management.

Keywords: accounting policies, theoretical approach, methodology, management system.

Постановка проблеми. В умовах зниження ступеня прогнозованості конкурентного середовища, спричиненого розвитком ринкових механізмів та появою нових інституціональних моделей, розширенням міжнародного співробітництва під впливом глобалізаційних перетворень виникає нагальна

потреба в модернізації системи забезпечення керівного апарату актуальною, достовірною та повною інформацією щодо ситуації у фінансово-господарському секторі організації. Стержневим елементом у цьому процесі стає запровадження обліково-аналітичних технологій у галузі компіляції фінансо-

вої інформації та конвергенції даних для створення цілісного інформаційного продукту, що виражається у формуванні універсальної облікової політики, здатної побудувати стійку платформу для реалізації ключових завдань підприємництва.

На кінець I півріччя 2016 р. кількість юридичних осіб за організаційними формами сумарно дорівнювала 1 152 800 од. При цьому найбільшу питому вагу серед них мали товариства з обмеженою відповідальністю, приватні підприємства та державні організації – 44%, 18% і 9% відповідно. За рік цей показник збільшився майже на 14%, оскільки на 01 липня 2015 р. кількість суб'єктів економіки в нашій країні налічувала 1 095 812 од. Така динаміка свідчить про підвищення інтересу з боку всіх користувачів облікової інформації до подальшої оптимізації облікового процесу та вдосконалення теоретичних засад формування облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Передумови та особливості трансформації бухгалтерського обліку під впливом динамічного розвитку суспільно-економічних процесів та дії новостворених потужних інформаційних систем детально обґрунтовано в роботах Т.В. Бочулі [11], Є.Ю. Воронової [15]. Окремі питання вивчення складників, факторів та особливостей формування облікової політики висвітлено в наукових працях П.П. Баранова [7], І.А. Белоусової [10], П.Э. Житного [19; 20], О.А. Лаговської [24] та ін. Однак залишаються нерозкритими повною мірою питання, пов'язані з термінологічними особливостями та понятійним підґрунтям категорії облікової політики.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів до розкриття сутності поняття «облікова політика», а також аналізі методичних аспектів формування облікової політики, сукупність яких обґрунтовує значущість цього складника у цілісній системі управління суб'єктом господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облікова політика виступає інструментом організації

бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання, який дає змогу вдосконалювати теорію бухобліку відповідно до вимог його практичного використання. Поява та офіційне закріплення цього економічного терміну у національній системі бухгалтерського обліку обумовлені процесами реформування облікової системи відповідно до умов ринкового середовища, які виражалися в гармонізації внутрішніх регламентів із міжнародними стандартами [12].

Поняття «облікова політика» поєднує в собі дві категорії: «облік» та «політика». «Політика» (з грец. – мистецтво управляти державою) означає «методи і засоби досягнення цілей і завдань, а також діяльність органів державної влади і державного управління» [3, с. 536]. Політика в широкому розумінні являє загальний напрям, характер діяльності, лінію поведінки у чому-небудь, певне ставлення до кого-, чого-небудь [2, с. 1035].

Еволюція поглядів на тлумачення цього поняття зумовила вживання терміну «політика» не тільки у вираженні ставлення до управління державою, а також використання його під час характеристики економічної діяльності. Так, у сучасному науково-інформаційному просторі частіше стали з'являтися словосполучення «економічна політика», «маркетингова політика», «цінова політика», «фінансова політика», «облікова політика» тощо. Необхідно зазначити, що в усіх перелічених випадках термін «політика» вживають у значенні засобів, способів і методів досягнення певної мети [33, с. 560].

Трактування поняття «облікова політика» у нормативній та науковій економічній літературі потребує детального вивчення, що зумовлено розмаїттям підходів до дослідження специфічних властивостей цієї категорії. На основі проведеного аналізу позицій різних вітчизняних та зарубіжних дослідників щодо розкриття сутності поняття «облікова політика», які представлені в табл. 1, автором систематизовано наявні формулювання (рис. 1).

Таблиця 1

Огляд наукових підходів до визначення поняття «облікова політика» у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі

Автор, рік, джерело	Визначення поняття «облікова політика» (з грец. політика – «мистецтво управляти державою» [3, с. 536])
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», 1999 р. [1]	Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності
Алборов Р.А., 2008 р. [4]	Облікова політика підприємства являє собою сукупність принципів та правил (варіантів) організації і технології бухгалтерського обліку на підприємстві для формування максимально оперативної, повної, об'єктивної та достовірної фінансової й управлінської інформації підприємства
Амбросов В.Я., 2004 р. [5]	Облікова політика – одне з важливих питань організації бухгалтерського обліку, правильне оформлення якого сприяє достовірному визначенню фінансового результату і вимагає правильного оформлення, повного розкриття у фінансовій звітності
Астахов В.П., 2002 р. [6]	Облікова політика підприємства – це вибір конкретних способів (варіантів) постановки обліку відповідних видів майна та зобов'язань виходячи з умов господарювання та діючого законодавства. Облікова політика підприємства є регламентацією прийомів постановки бухгалтерського обліку, яка включає первинне спостереження (документацію та інвентаризацію), вартісний вимір (оцінку й калькулювання), поточне групування (рахунки і подвійний запис) та кінцеве узагальнення (балансове узагальнення та звітність) фактів економічних подій, статутної та іншої діяльності
Бакаєв А.С., Шнейдман Л.З., 2004 р. [36]	Облікова політика – сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, обраних підприємством як відповідні умови господарювання
Барановська Т.В., [8, с. 11]	Облікова політика підприємства має бути спрямована на розкриття творчих здібностей підприємців у підвищенні ефективності господарювання, впровадженні нових технологій для задоволення власних потреб і виконання зобов'язань перед державою
Безруких П. С., 2004 р. [9]	Облікова політика – вибір організацією сукупності способів ведення бухгалтерського обліку – конкретних методик, форм, техніки ведення й організації встановлених правил та особливостей діяльності (організаційних, технологічних, чисельності та кваліфікації облікових кадрів, рівня технічного оснащення бухгалтерії тощо)

Продовження таблиці 1

Бутинець Ф.Ф., 2009 р., 2001 р. [12, с. 88; 13, с. 51]	Облікова політика підприємства – це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей). Іншими словами, облікову політику в широкому розумінні можна визначити як управління обліком, а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку (вибір підприємством конкретних методик ведення обліку)
Дерій В.А., 2003 р. [18, с. 10]	Під обліковою політикою слід розуміти офіційно затверджене на підприємстві надане державою йому право вибору з урахуванням його цілей, специфіки діяльності підприємства та чинних правових актів, відповідних методик та форм, техніки ведення бухгалтерського обліку
Житний П.Є., 2005 р. [19, с. 20]	Облікова політика визначає ідеологію економіки підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і добитися успіхів у конкурентній боротьбі
Кужельний М.В., Літний В.Г., 2001 р. [22, с. 318]	Облікова політика – сукупність конкретних методів і способів організації та форм ведення бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил та особливостей його роботи
Купер М.І., 2000 р. [23]	Облікова політика – це не просто сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, обрана як та, що відповідає умовам господарювання, а вибір методики обліку залежно від поставлених цілей, які надають можливість використовувати різні варіанти життя в обліку
Ловінська Л.Г., Стефанюк І.Б. [25, с. 63]	Облікова політика суб'єкта господарювання – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом господарювання для ведення поточного обліку, складання та подання фінансової звітності в межах, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативними документами, затвердженими Міністерством фінансів та іншими органами виконавчої влади після погодження з Міністерством фінансів
Ніколаєв С.А., 2001 р. [26]	Облікова політика – сукупність принципів та правил, які регламентують методичні й організаційні основи ведення бухгалтерського обліку на підприємстві в умовах діючої нормативної бази на даний момент часу
Пантелейчук Л.Б., 2002 р. [27, с. 7]	Облікова політика – це сукупність облікових принципів, методів, процедур та заходів для забезпечення якісного, безперервного проходження інформації від етапу первинного спостереження до узагальнюючого – складання звітності
Пушкар М.С., 2003 р. [28, с. 10]	Облікова політика – це конституція підприємства, яка передбачає права й обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів
Солко В.В., Завгородній В.П., 2004 р. [31, с. 386]	Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для організації бухгалтерського обліку, контролю та аналізу, складання та подання фінансової звітності відповідно до чинного законодавства
Сук П.Л., 2005 р. [34, с. 2]	Облікова політика – це принципи і правила ведення бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності [1].

Визначено, що більшість науковців розуміють облікову політику як сукупність облікових методик та процедур, які ґрунтуються на визначеній методологічній базі та відповідають за технічне й інформаційне забезпечення підготовки і складання фінансової звітності [4; 6; 12; 13; 22; 23; 25–27; 31; 34; 36].

Однак динамічний розвиток бізнес-процесів підтверджує недоцільність обмеження ролі та призначення облікової політики винятково складанням і поданням фінансової звітності. Цінність облікової політики не зводиться до однозначного тлумачення показників фінансової звітності, а також виражається у створенні умов для здійснення фінансового менеджменту [14].

Значна роль у розкритті сутності облікової політики відводиться розгляду цієї економічної категорії як правового вибору суб'єкта господарювання щодо питань здійснення обліку [6; 26; 31]. Крім того, у науковій літературі існує ідея сприйняття облікової політики як способу підвищення ефективності господарювання [19; 23; 28]. При цьому крім техніко-організаційного, методологічного та управлінського виділяють також інноваційний і регулятивний аспекти. Інноваційна ознака виражається в необхідності постійного вдосконалення наявних технік, технологій функціонування облікових систем, удосконаленні нових підходів. Регулятивний аспект під-

креслює взаємозв'язок між успішністю конкретної облікової системи кожного суб'єкта господарювання й ефективністю всієї національної економіки.

Сучасне розуміння облікової політики суб'єкта господарювання вимагає комплексного підходу до її визначення. Ця економічна категорія повинна включати сукупність методичних прийомів, способів і процедур організації і ведення бухгалтерського обліку, які мають:

- відтворювати особливості діяльності конкретного суб'єкта господарювання;
- відповідати інтересам власників компанії;
- відтворювати реальний фінансово-майновий стан організації;
- забезпечувати якісну систему управління;
- враховувати внутрішні та зовнішні фактори і тенденції зміни конкурентного середовища;
- сприяти надійності та достовірності складання фінансової й іншої звітності тощо.

При цьому К.О. Утенкова [35] акцентує увагу на тому, що облікова політика виступає об'єктом не тільки внутрішнього, але й зовнішнього аудиту.

Формування облікової політики має велике значення для суб'єктів господарювання незалежно від їх величини, форм власності, організаційно-правових форм, обсягів виробництва та видів діяльності, що зумовлює її універсальність за функціональним призначенням [32, с. 135].

Вона виступає невід'ємною частиною цілісної системи управління, яка пов'язана з окремими функціями управління та виявленням принципів їх взаємодії. Усвідомлення цього факту дає змогу визначити

організаційно-методичні засади формування облікової політики, конкретизувати її власну роль, опираючись на чітку управлінську спрямованість (рис. 2).

Ключова умова формулювання мети облікової політики полягає у приведенні її у відповідність та узгодженні з ієрархією цілей, розробленою керівним апаратом суб'єкта господарювання. Тобто мета формування облікової політики підпорядкована цілям системи управління і полягає у: визначенні слабких місць у системі управління підприємством; узагальненні пов'язаних із ними проблемних питань, успішне вирішення яких передбачає вибір оптимальних варіантів поведінки; сприянні досягненню цілі всіма підсистемами інтегрованої економічної системи суб'єкта господарювання [17].

Документ, що має однойменну назву з обліковою політикою, є стратегічним, оскільки визначає ідеологію економіки підприємства на тривалий період. До ключових завдань, що мають бути вирішені в процесі формування облікової політики, належать: сприяння посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, оперативне реагування на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективна адаптація фінансово-господарської діяльності до умов зовнішнього середовища, зниження економічного ризику й акумуляція переваг у конкурентній боротьбі [19].

Підґрунтям для вираження сутності облікової політики виступає систематизація змістовних складників із виділенням чотирьох контурів, які слугують базовими елементами під час формування наказу про облікову політику: управлінського, методологічного, технічного й організаційного (табл. 2). Кожен із контурів трансформується в окремий підрозділ указанного документу та інтегрує системоутворюючі, забезпечувальні та організаційні аспекти всієї фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, автор визначає ціль облікової політики як комплексне забезпечення організації бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання як цілісної системи, яке охоплює чотири ключові аспекти: управлінський, методологічний, технічний та організаційний.

Ієрархія підходів до впровадження облікової політики на практиці є досить розгалуженою: від базування на міжнародному досвіді, який висвітлює ідею сприйняття облікової політики тільки на рівні суб'єкта господарювання, до виділення п'ятирівневої моделі формування облікової політики, що враховує окремо міжнародний, міждержавний, державний, галузевий виміри.

Автор у своєму дослідженні визначає чотири рівні формування облікової політики: міжнародний, державний, галузевий і локальний, кожний з яких

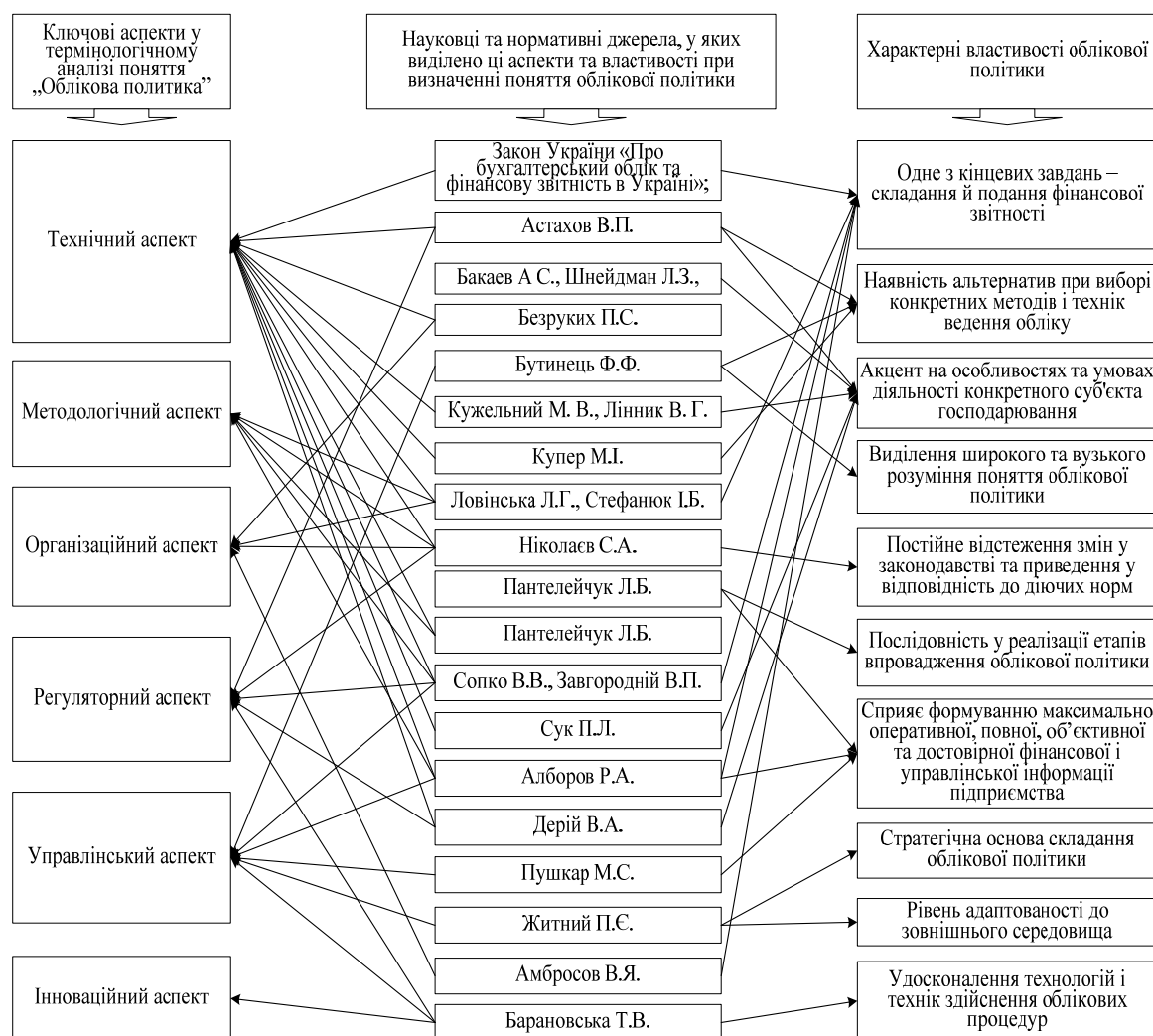


Рис. 1. Систематизація теоретичних підходів до визначення сутності поняття «облікова політика» в економічній літературі

Таблиця 2

Характеристика структурних елементів облікової політики

Структурні елементи облікової політики	Зміст складників облікової політики
Управлінський контур	Система фінансово-господарських показників
	Система нефінансових показників
	Система прогностичних стратегічних показників
	Бюджетування і кредитування
	Контроль над ресурсами
Методологічний контур	Податковий облік
	Бухгалтерський облік
	Управлінський облік
	Оцінка
	Інвентаризація
Технічний контур	Виконання документообігу
	Здійснення первинного обліку
	Програмно-інформаційне забезпечення
Організаційний контур	Організація здійснення облікових процедур
	Організація служби бухгалтерського обліку
	Розподіл повноважень щодо здійснення облікових процесів та операцій

виконує свої функції та характеризується групою факторів (табл. 3).

Аналіз даних, приведених у табл. 2, дозволяє зробити висновок, що облікова політика може розглядатися у двох ключових аспектах: з одного боку – як облікова політика держави щодо господарської діяльності підприємства; з іншого боку – як власне облікова політика суб'єкта господарювання. Крім цього, автор акцентує увагу на існуванні

вищого рівня, міжнародного, який впливає на формування технології і методології обліку державними структурами, та виділяє галузевий рівень як проміжний між державним і локальним.

Окрім функцій та чинників, облікова політика повинна включати певні інструменти, важелі, які забезпечують документальне, правове оформлення управлінської дії. Інструменти облікової політики – це закони, стандарти, накази, положення, інструк-

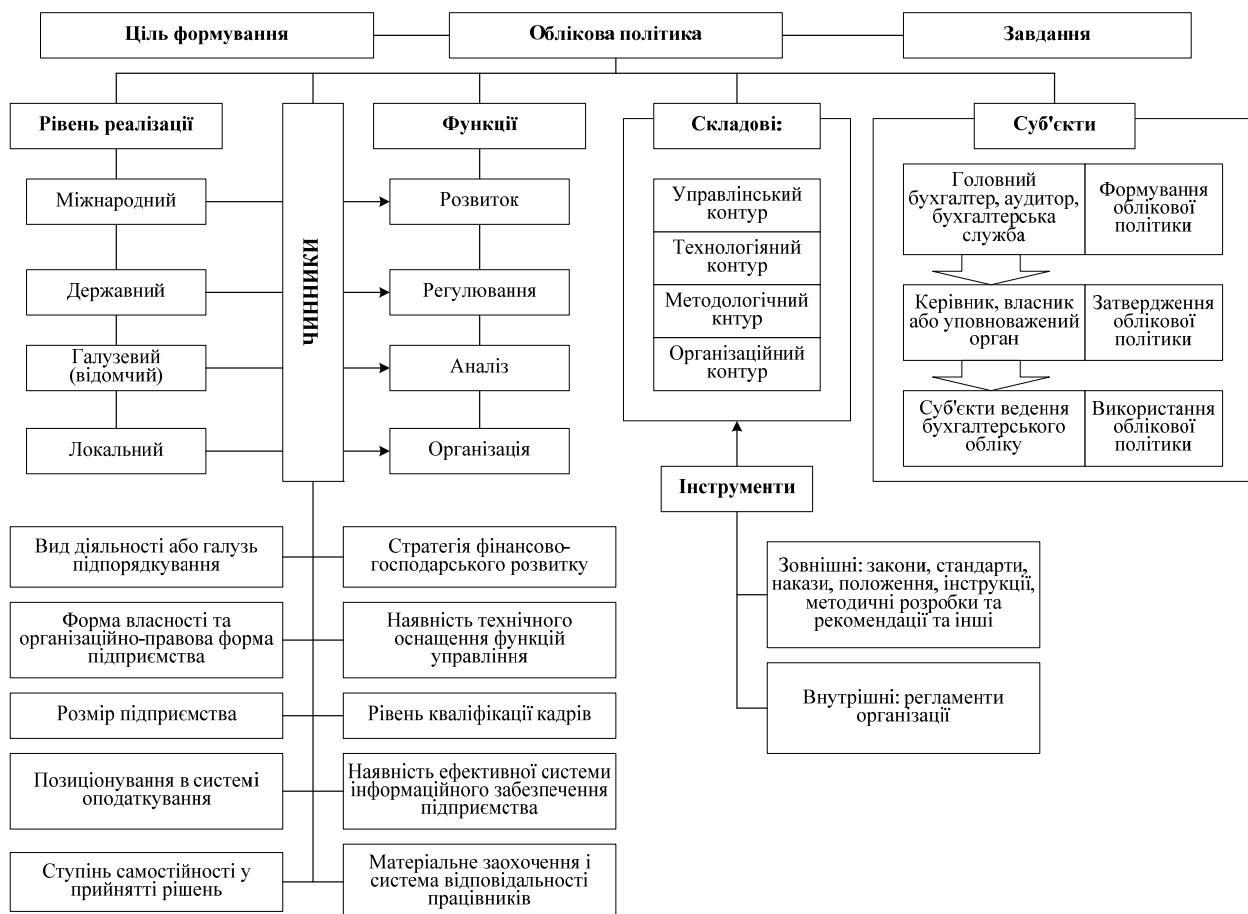


Рис. 2. Організаційно-методичні аспекти формування облікової політики суб'єкта господарювання

Джерело: складено на основі [8; 16; 29]

Таблиця 3

Систематизація функцій, чинників формування та інструментів облікової політики відповідно до рівня реалізації

Рівень реалізації	Сутність	Функції	Чинники	Інструменти
Міжнародний	Сукупність правил, норм, стандартів для встановлення принципів ведення бухгалтерського обліку в межах об'єднань країн та інших	Розвиток підходів, методик і методології облікових механізмів та аналітичного забезпечення	Глобалізаційні процеси; розвиток мережних технологій та взаємозв'язків; транснаціоналізація бізнесу	Статистика та аналітики міжнародного досвіду впровадження облікової політики; міжнародна правова база; МСФО
Державний	Сукупність загальних принципів здійснення бухгалтерського обліку через встановлення правил і стандартів	Регулювання функціонування облікової системи	Макроекономічна ситуація в країні; рівень розвитку ринкових відносин; ступінь адаптованості соціально-економічних відносин; податкова політика; національні пріоритети та ментальні особливості суспільства; рівень інтеграції економіки у міжнародне та європейське співтовариство; ефективність та рівень імплементації міжнародних стандартів обліку і звітності у національну обліково-аналітичну модель; рівень розвитку інституціональної системи	Закони; П(С)БО; положення; нормативи
Галузевий (відомчий)		Аналіз облікових процесів та ефективності інформаційно-аналітичного забезпечення		Методичні рекомендації щодо вибору та оптимізації альтернативних варіантів облікової політики; довідкові дані про рівень показників інших підприємств
Локальний (на рівні суб'єкта господарювання)	Сукупність дій, спрямованих на формування комплексу методичних прийомів, способів і процедур організації і ведення бухгалтерського та фінансового обліку, який відповідає особливостям діяльності суб'єкта господарювання та інтересам його власника	Організація функціонування бухгалтерської служби та проведення облікових процедур	Форма власності та організаційно-правова форма підприємства; сфера і вид діяльності; організаційна структура управління та наявність структурних підрозділів; кількість господарських операцій, розмір обороту, чисельність штату; наявність відокремлених підрозділів; особливості оподаткування виду діяльності; місія та поточні завдання суб'єкта господарювання; ступінь матеріально-технічного оснащення; кваліфікаційний рівень кадрів; порядок і форми розрахунків із контрагентами; розвиненість взаємин із фінансовими і банківськими структурами; система звітування перед власниками та форми надання обліково-аналітичної інформації іншим користувачам; законодавче регулювання, перспективи його вдосконалення	Наказ про облікову політику; внутрішні регламенти щодо методичного забезпечення обліку окремих об'єктів (інструкції з обліку витрат та калькулювання собівартості; з обліку та руху сировини тощо) Перелік облікових номенклатур та їх носіїв; форми первинних документів; оперограми первинних документів; графіки руху документів; форма ведення обліку; облікові реєстри та техніка їх ведення; робочий план рахунків

Джерело: складено автором на основі [14; 21]

ції, методичні розробки та рекомендації, а також інші регламенти підприємства [17]. Так, відповідно до природи походження, автор поділяє інструменти на внутрішні і зовнішні. При цьому необхідно зауважити, що на різних рівнях доцільно використовувати визначений комплекс інструментів облікової політики.

Висновки. Таким чином, на основі дослідження підходів до поняття «облікова політика» автором систематизовано визначення цього терміну, що дало змогу виділити шість ключових аспектів під час формування облікової політики суб'єкта господарювання: технічний, методологічний, організаційний, регуляторний, управлінський та інноваційний. Окрім того, за результатами проведеного аналізу наявних трактувань облікової політики виявлено характерні властивості, які зумовлюють цільові орієнтири та завдання побудови всієї облікової системи організації. Уточнення поняття облікової політики та розробка організаційно-методичного інструментарію до її формування дали змогу обґрунтувати роль облікової політики у цілепокладанні та системі управління суб'єктом господарювання.

Подальші дослідження доцільно здійснювати у напрямі використання теоретичних, методичних та організаційних підходів до розкриття змісту поняття облікової політики під час формалізації та побудови теоретико-методичної моделі економічної категорії облікової системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. : Перун, 2007. – 1736 с.
3. Словник іншомовних слів / За ред. члена-кореспондента АН УРСР О.С. Мельничука. – К. : Головна редакція Української енциклопедії Академії наук Української РСР, 1975. – 775 с.
4. Алборов Р.А. Принципы и основы бухгалтерского учета / Р.А. Алборов ; 3-е изд. – М. : КноРус, 2008. – 343 с.
5. Амбросов В.Я. Облікова політика в агроформуваннях / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 96–99.
6. Астахов В.П. Теория бухгалтерского учета : [учебное пособие] / В.П. Астахов ; изд. 5-е перераб. и доп. – Ростов на Дону : МарТ, 2002. – 370 с.

7. Баранов П.П. Формирование эффективной учетной политики организации / П.П. Баранов, Т.А. Залышкина // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 4. – С. 79–84.
8. Барановська Т.В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Т.В. Барановська. – К., 2005. – 21 с.
9. Безруких П.С. Бухгалтерський облік / П.С. Безруких ; 4-е вид. – К. : Бух. облік, 2004. – 250 с.
10. Белоусова І.А. Організація роботи облікового апарату як елемент облікової політики / І.А. Белоусова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2004. – № 1/27. – С. 17–21.
11. Бочуля Т.В. Методологія адаптивної інтегрованої облікової системи в інформаційному середовищі / Т.В. Бочуля // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 130–135.
12. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець [та ін.] ; за заг. ред. і з передм. Ф.Ф. Бутинця ; 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с.
13. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова ; 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 576 с.
14. Васильєва Л.М. Сутність облікової політики її значення і вимоги, які до неї пред'являються / Л.М. Васильєва // Ефективна економіка. – 2013. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_6_53.
15. Воронова Е.Ю. Неоинституциональный анализ учетного процесса : [монография] / Е.Ю. Воронова. – М. : МГИМО – Университет, 2010. – 230 с.
16. Гаврилюк В.М. Облікова політика підприємства : [навч. посіб.] / За ред. В.М. Гаврилюка, В.М. Жука, М.М. Михайлова. – Київ : ЮР-АГРО-ВЕСТА, 2007. – 326 с.
17. Давидов Г.М. Облікова політика : [навч. посіб.] / За ред. Г.М. Давидова. – К. : Знання, 2010. – 479 с.
18. Дерій В.А. Організація бухгалтерського обліку в підприємстві : [курс лекцій] / В.А. Дерій. – Тернопіль : Джура, 2003. – 92 с.
19. Житний П.Є. Проблеми формування облікової політики та шляхи їх вирішення / П.Є. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 3. – С. 19–22.
20. Житний П.Є. Роль облікової політики в системі інформаційного забезпечення управління фінансовими та промисловими структурами / П.Є. Житний // Підприємницька діяльність в Україні: проблеми розвитку та регулювання : зб. мат. II Міжнар. наук.-практ. конф. (15–16 травня 2008 р.). – К. : МІБО КНЕУ, 2008. – С. 53–56.
21. Кубік В.Д. Облікова політика підприємства та її роль в організації обліку / В.Д. Кубік // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». – Хмельницький : ХКТЕІ, 2015. – № 9. – С. 201–204.
22. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / М.В. Кужельний, В.Г. Линник. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 317–320.
23. Купер М.И. Бухгалтерский учет: основы теории / М.И. Купер. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 320 с.
24. Лаговська О.А. Доходи та фінансові результати як об'єкти облікової політики / О.А. Лаговська // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 2(36). – С. 53–59.
25. Ловінська Л.Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні / Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк. – К. : НДФІ, 2006. – 240 с.
26. Николаев С.А. Учетная политика организации на 2002 год, принципы формирования, содержание, практические рекомендации / С.А. Николаев. – М., 2001. – 235 с.
27. Пантелійчук Л.Б. Формування облікової політики – важливий етап роботи підприємства / Л.Б. Пантелійчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 9. – С. 3–11.
28. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність : [навч. посіб.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 141 с.
29. Радченко О.Д. Складові облікової політики сільськогосподарських підприємств / С.В. Гироль, О.Д. Радченко // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 73–77.
30. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : [навч. посіб.] / С.В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2003. – 380 с.
31. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : [підручник] / В.В. Сопко, В.М. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2004. – 411 с.
32. Сторожук Т.М. Облікова політика підприємства: сутність і призначення / Т.М. Сторожук // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – № 3(46). – С. 130–137.
33. Сторожук Т.М. Фінансова політика підприємства в контексті його внутрішньогосподарської політики / Т.М. Сторожук, Д.Є. Сторожук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 559–567.
34. Сук П.Л. Облікова політика підприємства / П.Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2005. – № 1. – С. 2–4.
35. Утенкова К.О. Аудит : [навч. посіб.] / К.О. Утенкова. – К. : Алерта, 2011. – 408 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1095052442174/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/vnutrishniy_audit#811.
36. Шнейдман Л.З., Бакаєв А.С. Облікова політика підприємства / Л.З. Шнейдман, А.С. Бакаєв. – К. : Бух. облік, 2004. – 125 с.

УДК 336.027

Кононова О.Є.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства**Придніпровської державної академії будівництва та архітектури***Шпатакова О.Л.***асистент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства**Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА: ЗМІСТ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ

У статті досліджено зміст поняття «податкова політика» та його складові частини «політика» та «податок». Висвітлено основні цілі та завдання податкової політики держави. Визначено основні напрями податкової політики – податкова стратегія та податкова тактика.

Ключові слова: податок, політика, податкова політика, держава, економічний розвиток, податкова система, податкова стратегія, податкова тактика.

Кононова А.Е., Шпатакова О.Л. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА: СОДЕРЖАНИЕ, ЦЕЛИ И ЗАДАНИЯ

В статье исследовано содержание понятия «налоговая политика» и его составные части «политика» и «налог». Освещены основные цели и задачи налоговой политики государства. Определены основные направления налоговой политики – налоговая стратегия и налоговая тактика.

Ключевые слова: налог, политика, налоговая политика, государство, экономическое развитие, налоговая система, налоговая стратегия, налоговая тактика.

Kononova O.E., Shpatakova O.L. THE TAX SYSTEM: CONTENT, OBJECTIVES AND TASKS

The article explores the meaning of "tax policy" and its components, "policy" and "tax". The article covers the main objectives of the tax policy of the state. The main directions of tax policy – tax strategy and tax strategy are determined.

Keywords: tax, policy, tax policy, government, economic development, tax system, tax strategy, tax tactics.

Постановка проблеми. Регулювання оподаткування здійснюється відповідно до економічної стратегії держави і на основі довгострокової податкової політики. Воно полягає, головним чином, у розробці і прийнятті законів, нормативних актів, що визначають умови оподаткування та податкового адміністрування. Податкова система знаходиться в стані постійного вдосконалення, будується на певній податковій політиці, яка залежить від стану світової економічної системи. Податкова політика впливає практично на всі соціально-економічні сфери країни. Маніпулюючи податковою політикою, держава стимулює економічний розвиток або стримує його [1]. Послідовна реалізація податкової політики проявляється у виборі найбільш оптимального напрямку змін під час регулювання податкового навантаження на реальний сектор економіки. Кожна економічна система, у тому числі й вітчизняна, стикається з необхідністю здійснювати суспільства у певному напрямі, продикуваному станом суспільства і рівнем розвитку навколишніх країн. За допомогою політики оподаткування держава проводить економічну політику в цілому: протекціоністську або обмежуючу стосовно окремих галузей, регіонів, сфер діяльності; здійснює антиінфляційні заходи; сприяє підвищенню стійкості й ефективної діяльності підприємств; протидіє монополії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання податкової політики, її місце в державному регулюванні економічного розвитку розглядали такі зарубіжні вчені, як: Ф. Кене, У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.Р. Мак-Куллох, А. Вагнер, А. Пігу, Дж.М. Кейнс, А. Лаффер, Дж. Стігліц, Н. Тургенев, В.М. Пушкарьова, Д.Г. Черник, І.І. Янжул та ін. У вітчизняній фінансовій думці проблеми оподаткування залишаються невирішеними і знаходять своє відображення в працях В.Л. Андрущенко, О.Д. Василика, В.П. Вишневецького, Ю.Б. Іванова,

А.І. Крисоватого, П.В. Мельника, А.М. Соколовської, В.М. Федосова, С.І. Юрія та ін. Наявні дослідження розкривають науково-методологічні засади податкової політики, її цілі та механізм реалізації. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас серед науковців фактично не розглядаються напрями функціонування податків в умовах глобалізації економічних систем, питання взаємозв'язку інтеграційних процесів та оподаткування не охоплюються майже жодним економістом, а наукові дослідження не мають єдиної точки зору щодо вирішення даної проблеми.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до визначення сутності податкової політики та її ролі в державному регулюванні соціально-економічних процесів на сучасному етапі становлення ринкових відносин; визначенні основних напрямів податкової політики, таких як податкова стратегія та податкова тактика.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкова політика покликана виражати баланс публічних і приватних інтересів, зіткнення яких у сфері податків і зборів відображає недосконалість законодавства і в зв'язку із цим нечіткість функцій виконавчої влади. У науковій літературі розглянуто чотири види цілей податкової політики держави:

- економічні цілі – підвищення рівня розвитку економіки, стимулювання господарської діяльності;
- фінансові цілі – забезпечення потреб усіх рівнів влади у фінансових ресурсах, достатніх для проведення економічної та соціальної політики;
- соціальні цілі – забезпечення державної політики регулювання доходів і згладжування нерівності;
- міжнародні цілі – виконання міжнародних фінансових обов'язків держави.

Оскільки розвиток ринкової економіки регулюється економічними методами, то держава створює

умови для вирішення актуальних для суспільства проблем, оперуючи податковими ставками, пільгами і санкціями, коректуючи систему оподаткування.

Нині управління податковою системою країни має більш фінансовий, ніж регулюючий податкової політики. Протягом останніх десяти років проведено найбільшу податкову реформу, у результаті якої в 2014 р. було створено Державну фінансову службу України шляхом реорганізації Міністерства доходів і зборів. Незважаючи на це, багато питань залишилися невирішеними. Існують галузі, де недостатньо розвинена конкуренція, дуже низький відсоток малих підприємств, що дає новий імпульс для перегляду податкового законодавства.

Податки, податкова політика, податкова система, оподаткування постійно знаходяться у центрі уваги всього суспільства в будь-якій державі, не є винятком і Україна. Податкова політика – система заходів, що проводяться державою у сфері податків, складова частина фінансової політики. Проведення конкретної податкової політики пов'язане з реалізацією фінансової і регулюючої функцій податків. За допомогою централізованих ресурсів держава сприяє збалансованому виробництву і структурним зрушенням, підтримує соціальну сферу і зберігає політичну стабільність.

Зазначимо, що термін «податкова політика» складається з двох категорій: «політика» та «податки». В економічних словниках політика визначається як державна наука, мистецтво управління державою. Це тлумачення вказує на те, що суб'єктом політики є держава, а особливістю її предмета є владний, наказовий характер [2].

Ще В.І. Ленін уважав, що політика – це упорядкування державної влади, політикою є участь у державних справах, державний напрям, визначення форм, завдань, змісту діяльності держави. Такі визначення було покладено в основу розуміння політики радянською наукою.

Р. Коуз запропонував поширити об'єкт дослідження в економічній політиці не лише на макро-, а й на мікрорівень. Він уважав, що метою економічної політики на будь-якому рівні є створення такої ситуації, за якої б люди, ухвалюючи рішення щодо своєї діяльності, вибирали такі варіанти, які забезпечують якомога кращі результати для системи в цілому. Таке тлумачення стало типовим для західної науки [3].

Отже, термін «політика» можна розглядати принаймні у двох напрямках: по-перше, це суспільна наука, по-друге, це особливий вид діяльності на макро- і мікрорівні. При цьому економічна політика стосується всіх галузей державного втручання [2].

Прикметник «податкова» у понятті «податкова політика» вказує на сферу докладання зусиль держави у процесі управління. Роботи західних економістів не мають чітких визначень категорії «податкова політика». Так, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі використовують термін «фінансова політика» і тлумачать його як рішення, що приймаються державними структурами щодо своїх доходів і витрат.

У підручнику «Економікс» К.Р. Макконнелла та С.Л. Брю поняття фінансово-бюджетної та фінансової політики об'єднані і визначаються як зміни, що вносяться урядом до порядку здійснення державних видатків і оподаткування, які спрямовані на забезпечення повної зайнятості та неінфляційного національного продукту. Е.Дж. Долан, К.Д. Кемпбелл, Р.Дж. Кемпбелл зауважують, що існує два джерела урядового впливу на процес кругообігу доходів у державі, величину номінального національного доходу,

а також на ступінь впливу номінальних змін доходу на зміни реальних величин та рівня цін. Це – фінансова та грошово-кредитна політика. При цьому під фінансовою політикою мається на увазі політика уряду у сфері оподаткування і державних витрат. Отже, у роботах західних теоретиків термін «податкова політика» не здобув широкого вжитку, а вживається у понятті «фінансова політика» [2].

Різноманітність підходів щодо визначення сутності податкової політики простежується у працях російських учених. М.В. Карп зазначає, що «податкова політика є складовою частиною загальної фінансової політики держави на середньострокову і довгострокову перспективи й охоплює такі поняття, як концепція державної діяльності в сфері оподаткування, податковий механізм, а також управління податковою системою держави» [4]. Б.Х. Алієв і А.Н. Абдулгалімов вважають, що «податкова політика – це діяльність держави, що виражена в комплексі заходів, що здійснюються уповноваженими на те органами державної влади і державного управління у сфері податків і зборів, відображаючи класифікацію податків, методи і принципи оподаткування, діючих на законній основі в податковій системі даної держави» [5]. «Будучи явищем багатокомпонентним та складним, – пише М.Н. Карасьов, – податкова політика розглядається як сукупність організаційних, економічних і правових заходів, що забезпечують на єдиних принципах обґрунтовану систематичну діяльність органів держави, направлену на оптимальне, повне та адекватне регулювання оподаткування» [6].

Наукові підходи до сутності податкової політики пропонуються також вітчизняною науковою думкою (табл. 1).

Таблиця 1
Визначення терміну «податкова політика»
у працях вітчизняних науковців

О.Д. Василик [7]	Податкова політика – це сукупність заходів держави у сфері побудови податкової системи і мобілізації податків до бюджету
О.Д. Данилов, Н.П. Флісак [8]	Складова частина економічної політики, яка базується на сукупності юридичних актів, що встановлюють види податків, зборів та обов'язкових платежів, а також порядок їх стягнення та регламентування
А.І. Крисоватий [9]	Діяльність держави у сферах запровадження правового регламентування та організації справлення податків та податкових платежів, які виступають знаряддям розподілу та перерозподілу частини ВВП, та формування центральних фондів грошових ресурсів держави
В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко [10]	Податкова політика – діяльність держави у сфері встановлення та стягнення податків, зокрема з формування державних доходів за рахунок постійних і тимчасових джерел, встановлення видів податків, платежів, об'єктів, ставок, пільг, механізму зарахування
С.І. Юрій, Й.М. Бескид [11]	Діяльність держави у сфері встановлення правового регламентування та організації збору податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів

Податкова політика держави відображає ступінь і мету державного втручання в економіку і змінюється залежно від ситуації, що є складовою частиною фінансової політики. Зміст і цілі податкової політики

зумовлені соціально-економічним ладом суспільства, соціальними групами, що стоять при владі, стратегічними цілями, що визначають розвиток національної економіки, і міжнародними зобов'язаннями у сфері державних фінансів. Державна податкова політика повинна формуватися виходячи з необхідності стимулювання позитивних структурних змін в економіці, послідовного зниження сукупного податкового навантаження, якісного поліпшення податкового адміністрування.

У сучасних умовах можна виділити основні цілі податкової політики держави: збереження економічної і соціальної стабільності, зміцнення національної валюти.

Завдання податкової політики зводяться до забезпечення держави фінансовими ресурсами, створення умов для регулювання господарства країни в цілому, згладжування виникає в процесі ринкових відносин нерівності в рівнях доходів населення. Всю сукупність завдань податкової політики можна умовно розділити на дві основні групи:

- фінансову – мобілізація коштів до бюджетів усіх рівнів для забезпечення держави необхідними для виконання його функцій фінансовими ресурсами;
- економічну, або регулюючу, – спрямована на підвищення рівня економічного розвитку держави, пожевлення ділової і підприємницької активності в країні і міжнародних економічних зв'язків, сприяння вирішенню соціальних проблем [12].

Категорія податкової політики багато в чому є вихідною, особливо коли мова йде про правове регулювання сфери податків і зборів, а сама вона фактично і визначає стан і параметри податкової системи, зміст податкових правовідносин. Політика має безліч вимірів і характеристик, властивостей і проявів. Реформа оподаткування, що проводиться в Україні протягом декількох років, значною мірою розширила коло реальних платників податків, прямо зв'язала їх майнові інтереси з розміром і засобами вилучення в бюджет частини доходів фізичних та юридичних осіб. Практично всі громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства є платниками податків.

Установлені законом правові норми реалізуються під час здійснення податкової політики в процесі регулювання, планування та контролю державних доходів, що формуються за рахунок податків і зборів. Вихідною установкою під час проведення податкової політики служить не тільки забезпечення правового порядку стягнення з платників податків податкових платежів, а й проведення всебічної оцінки господарсько-економічних відносин, що складаються під впливом оподаткування.

Отже, податкова політика – це не тільки система заходів, установлених державою в області оподаткування, не просто автоматичне виконання приписів податкових законів, а й постійне і послідовне вдосконалення діючих норм і правил.

Уважаємо, що податкова політика, що проводиться з розрахунком на перспективу, – це податкова стратегія, а на поточний момент – податкова тактика (табл. 2). Тактика і стратегія стають нероздільні, якщо держава прагне до узгодження громадських, корпоративних і особистих економічних інтересів. Нерідко тактичні кроки, які вживає керівництво держави з координації оподаткування на поточний момент, виявляються економічно або соціально необґрунтованими. Наприклад, лібералізація податкової системи, зниження податкових ставок і встановлення плоскої шкали, з одного боку, спри-

яють зменшенню грошового обороту в тіньовій економіці, а з іншого боку, відсутність прогресивного оподаткування призводить до порушення принципу справедливості встановлення податків. Це не тільки перешкоджає реалізації податкової стратегії, але й деформує весь економічний курс держави. Податкове регулювання входить у систему як внутрішніх, так і зовнішніх функцій держави. Здійснення управлінської діяльності у сфері збору та розподілу коштів примикає до економічної функції держави, проте представляється можливим говорити і про самостійну фінансову функцію держави. Формування та реалізацію податкової політики здійснюють президент, Верховна Рада України та органи виконавчої влади, наділені відповідною компетенцією.

Податкова політика, будучи частиною фінансової політики країни, являє собою сукупність економічних, правових, організаційних заходів держави в податковій сфері, спрямованих на досягнення мети забезпечення ресурсами виконання загальнодержавних завдань. Податкова політика повинна проводитися в рамках єдиної узгодженої фінансової політики, оскільки має великий вплив на економіку.

Податкова стратегія держави представляє сукупність ключових цілей і основних засобів їх досягнення на перспективу. Стратегія містить реальні можливості розвитку і функціонування держави і тому висловлює реакцію на об'єктивні внутрішні і зовнішні впливи. У процесі розробки стратегії вибирається з альтернативних варіантів найбільш прийнятний генеральний шлях розвитку і забезпечення безпеки країни.

Податкова тактика держави дає змогу своєчасно вирішувати конкретні поточні завдання і деталізує стратегію. Вона спрямована на вирішення більш приватних завдань конкретного етапу розвитку економіки країни шляхом своєчасного коригування засобів, інструментів і методів регулювання оподаткування. Від податкової стратегії тактика відрізняється гнучкістю, оперативністю і негайною реакцією на зміни, що відбуваються в країні і світі. Переважно це завдання згладжування нерівності доходів населення, вирішення соціальних проблем, регулювання інтересів у сфері створення вільних економічних зон тощо.

Сукупність завдань податкової політики поділяють на три групи:

Таблиця 2
Найважливіші напрями податкової політики держави

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ	
Податкова стратегія	Податкова тактика
Захист економічної безпеки країни	Моніторинг діючої податкової політики
Формування законодавчої бази оподаткування	Аналіз діючої податкової політики
Розробка пропозицій щодо вдосконалення податкової політики	Управління збалансованістю податкових надходжень
Формування громадської думки щодо ефективності податкової політики	Уточнення прогнозів за податками і зборами
Забезпечення конкурентоспроможності реального сектора економіки	Оптимізація завдань податкового адміністрування
Забезпечення справедливого перерозподілу доходів	Стимулювання діяльності підприємств

– фінансову – мобілізація коштів до бюджетів усіх рівнів для забезпечення держави необхідними для виконання його функцій фінансовими ресурсами;

– економічну, або регулюючу, – спрямовану на підвищення рівня економічного розвитку держави, пожвавлення ділової і підприємницької активності в країні і міжнародних економічних зв'язків, сприяння вирішенню соціальних проблем;

– контролюючу – забезпечує контроль діяльності суб'єктів економіки.

Одним з основних завдань державної податкової політики – створення сприятливих умов для активної фінансово-господарської діяльності суб'єктів економіки та стимулювання економічного зростання за допомогою досягнення оптимального поєднання особистих і суспільних інтересів, тобто оптимального співвідношення між засобами, які залишаються в розпорядженні платника податків, і коштами, які перерозподіляються через податковий і бюджетний механізми.

Проведення оптимальної податкової політики, яка сприяє розвитку і модернізації бізнесу й одночасно наповненню бюджету, є однією з найбільш гострих проблем сучасної держави, а її розробка потребує вирішення все більш складних завдань. Одна з основних причин – глобалізація національних економік, зростаюча конкуренція за інвестиції і привабливість режиму оподаткування. У таких умовах за інших рівних факторів підтримки інвестиційної привабливості в країні деяке збільшення податкового тягаря порівняно з державами-конкурентами підсилює втеча капіталу. Зменшення податкового тягаря, своєю чергою, може викликати негативні наслідки для країни. Ця проблема стосується не тільки інвестицій, але й конкурентоспроможності, оскільки податки є ціноутворюючим фактором і за інших рівних умов можлива втрата конкурентних переваг національної економіки. Наприклад, зниження податків у Німеччині в результаті реформи 2000–2001 рр. змусило країни ЄС уживати адекватних заходів для підтримки конкурентоспроможності національного виробництва.

Висновки. Отже, податкова політика держави повинна будуватися у взаємозв'язку і з урахуванням впливу податкових реформ, проведених країнами – великими економічними партнерами. Цей висновок має особливе значення, оскільки міжнародні організації практикують застосування різних санкцій до товарів із країн, податкова система яких суперечить їх стандартам. Окрім того, слід урахувати і той факт, що сутність податкової політики кожної країни визначається різними факторами, такими як загальнонаціональні цілі держави, співвідношення

між різними формами власності, цілі великих фінансових і виробничих структур. Концепцію побудови національної економіки і національну податкову політику визначають державні органи влади та управління. Зміст і цілі податкової політики зумовлені завданнями держави на кожному етапі розвитку країни. Розробляючи конкретні напрями податкової політики, держава забезпечує вирішення:

– економічних завдань, таких як стимулювання економічного росту, подолання інфляційних процесів, зниження дефіциту бюджету, збалансування розмірів бюджетів різних рівнів та ін.;

– соціальних завдань, у тому числі забезпечення зайнятості населення, стимулювання зростання доходів і рівня життя населення, перерозподіл національного доходу на користь найменш захищених верств населення;

– завдань оптимізації податкових вилучень, тобто досягнення паритету між громадськими, корпоративними та особистими інтересами у сфері оподаткування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пансков В.Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации : [учебник] / В.Г. Пансков. – М. : Финансы и статистика, 2005. – С. 49.
2. Веремчук Д.В. Сутність податкової політики та її роль у державному регулюванні економіки / Д.В. Веремчук ; ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – К., 2010.
3. Лазебник Л.Л. Сутність та компоненти фінансової політики / Л.Л. Лазебник // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 66–73.
4. Карп М.В. Налоговый менеджмент : [учебник для вузов] / М.В. Карп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 477 с.
5. Алиев Б.Х. Теоретические основы налогообложения : [учеб. пособ.] / Б.Х. Алиев, А.М. Абдулгалимов ; под ред. А.З. Дадашева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 159 с.
6. Карасев М.Н. Налоговая политика и правовое регулирование налогообложения в России / М.Н. Карасев. – М. : Вершина, 2004. – 224 с.
7. Василик О.Д. Податкова система України : [навч. посіб.] / О.Д. Василик. – К. : Поліграфкнига, 2004. – 478 с.
8. Данилов О. Податкова система та шляхи її реформування : [навч. посіб.] / О. Данилов, Н. Фліссак. – К. : Парламентське видавництво, 2001. – 216 с.
9. Крисоватий А.І. Податкова політика України: концептуальні засади теорії і практики : дис. ... доктора економічних наук : спец. 08.04.01 / А.І. Крисоватий. – К., 2006. – 437 с.
10. Податкова система України : [підручник] / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко [та ін.] ; за ред. В.М. Федосова. – К. : Либідь, 1994. – 464 с.
11. Бюджетна система України : [навч. посіб.] / С.І. Юрій, Й.М. Бескид, В.Г. Дем'янішин [та ін.]. – К. : НІОС, 2000. – 400 с.
12. Налоги и налогообложение / Под ред. М. Романовского, О. Врублевской ; 6-е изд., доп. – СПб. : Питер, 2009. – С. 53.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.516.54:004.383

Гальчинський Л.Ю.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри математичного моделювання економічних систем
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Свиденко А.В.
аспірант кафедри математичного моделювання економічних систем
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

СИСТЕМА КОРОТКОСТРОКОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ЦІН НА НАФТОПРОДУКТИ

У статті висвітлено основні фактори ціноутворення, наведено структуру нейронної мережі та необхідні вхідні дані для побудови моделі. Тестування мережі показує дієвість даного підходу до ринку нафтопродуктів України. У результаті поєднання декількох нейронних мереж в єдину систему вдалося знизити похибку прогнозу порівняно зі статистичними методами прогнозування.

Ключові слова: ринок нафтопродуктів, роздрібні ціни, нейронні мережі, короткостроковий прогноз, система прогнозування.

Гальчинский Л.Ю., Свиденко А.В. СИСТЕМА КРАТКОСРОЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РОЗНИЧНЫХ ЦЕН НА НЕФТЕПРОДУКТЫ

В статье определены основные факторы ценообразования, представлена структура нейронной сети и указаны необходимые данные для построения модели. Тестирование сети указывает на состоятельность данного подхода применительно к рынку нефтепродуктов Украины. В результате объединения нескольких нейронных сетей в единую систему удалось снизить ошибку прогноза по сравнению со статистическими методами.

Ключевые слова: рынок нефтепродуктов, розничные цены, нейронные сети, краткосрочный прогноз, система прогнозирования.

Galchinsky L.J., Svidenko A.V. SHORT-TERM FORECASTING SYSTEM OF RETAIL GASOLINE PRICES

The purpose of the article is to describe the system of short-term forecasting of the petroleum retail prices in Ukraine. The article highlights the main factors of retail pricing in Ukraine. The structure of neural network and the necessary input data for building the model is provided. The results of the testing of the network show the effectiveness of this approach in relation to the market of Ukraine. As a result several neural networks were combined in a forecasting system of retail prices. We managed to reduce the forecast error that compared with statistical methods.

Keywords: petroleum market, retail prices, neural networks, forecasting system, short-term forecast.

Постановка проблеми. Висока залежність паливного ринку від імпорту готової продукції негативно позначилася на роздрібних цінах, які стали гостро реагувати на нестабільність валютного ринку. Значні коливання обмінного курсу спричинили змінну кон'юнктуру ринку та ріст волатильності роздрібних цін. Це все призвело до того, що наявні моделі прогнозу роздрібних цін стали показувати значні відхилення від реальної динаміки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені за останні роки дослідження [1–4] чітко вказали на суттєву нестаціонарність поведінки цін на нафтопродукти. Факторний аналіз показав, що основними джерелами збурень рівноваги цього ринку є зовнішні чинники, передусім ціна на нафту та нафтопродукти на світових біржах та обмінний курс валют [1]. Разом із тим доведено, що ціна має стаціонарну залежність від певної комбінації вхідних факторів у трактовці Енгла-Грейнджера. Це дає можливість будувати короткострокові прогнози різними методами, зокрема застосовуючи нейронні мережі.

У наукових роботах наводиться приклад використання побудови прогнозу роздрібних цін на ринку

нафтопродуктів України як статистичними методами, так і нейронними мережами на основі багатшарових персептронів [2; 3]. Однак точність нейромережевого підходу була хоч і прийнятною, але дещо нижча за класичні методи та не враховувала механізми ціноутворення роздрібних мереж.

Мета статті полягає у розробці структури системи короткострокового прогнозування роздрібних цін на нафтопродукти з використанням нейронних мереж для покращення якості прогнозів в умовах значної волатильності цін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з умов адекватного функціонування нейронної мережі є стаціонарність вхідних та вихідних даних. Однак, як свідчать дослідження, роздрібні ціни на ринку нафтопродуктів не є стаціонарними. Це унеможливило використання абсолютного значення цін як вхідних даних для нейронної мережі, тому нами проаналізовано зміни роздрібних цін. Як видно з табл. 1, роздрібні ціни є інтегрованими часовими рядами першого порядку, що дає можливість використовувати зміни цін як вхідні дані для нейронної мережі.

Таблиця 1
Оцінка стаціонарності роздрібних цін та їх приростів

Часовий ряд	Dickey-Fuller	p-value
Роздрібні ціни на бензин А-95 в період 2010-2014 рр.	-2,2116	0,4888
Прирости роздрібних цін на бензин в період 2010-2013 рр.	-10,117	0,01
Прирости роздрібних цін на бензин в період 2012-2014 рр.	-7,2112	0,01

Окрім змін оптових цін, для прийняття рішення роздрібною мережею по корекції цін важливим є:

- порівняльне значення цін конкурентів і власної ціни роздрібною мережі;
- поточна маржа роздрібною мережі;
- інформаційне навантаження.

Крім цінових показників, важливу роль у прийнятті рішень про зміну цін нафтопродуктів даною мережею грає інформаційне навантаження на ринок нафтопродуктів – додаткова нецінова інформація про різноманітні загрози, що можуть проявлятися на ринку. Для ринку нафтопродуктів України основними класами загроз є:

- зміна акцизного податку на виробництво та імпорту нафтопродуктів;
- зміна акцизного податку на роздрібну реалізацію нафтопродуктів;
- зміна цін на нафту;
- значні коливання котирувань на нафтопродукти в Європі та оптових цін в Україні;
- зростання тарифів на транспортування залізничним та трубопровідним транспортом;
- зміна законодавчої бази та введення нових податків;
- інші загрози, що здатні призвести до порушення нормального циклу постачання сировини.

З переліку видно, що інформація про загрози може бути представлена як числовими показниками, так і різноманітною текстовою інформацією в повідомленнях у ЗМІ та інших джерелах. Для всієї вхідної інформації по загрозах окрім класу присвоюється також ранг загрози, що відповідає силі впливу даної загрози на ринок.

У даному дослідженні виділено такі ранги загроз:

- 2 – значний вплив на ринок у бік зниження цін;
- 1 – незначний вплив на ринок у бік зниження цін;

0 – відсутність впливу на ринок;

- 1 – незначний вплив на ринок у бік зростання цін;
- 2 – значний вплив на ринок у бік зростання цін.

Класифіковані загрози, відповідно до сили впливу, формують показник інформаційного навантаження. Цей показник являє собою суму рангів активних загроз на певний момент часу. Такий підхід дає змогу враховувати як прямі, так і непрямі фактори впливу на ринок під час формування роздрібною мережі.

З урахуванням згаданих факторів ціноутворення структура нейронної мережі та інтерпретація входів представлена на рис. 1. Було встановлено, що найкращий вигляд нейронної мережі для вирішення поставленої задачі дає багатопартий перцептрон з 4-ма прихованими шарами та нейронами з різною функцією активації. В основі мережі лежить багатопартий перцептрон (шари 2, 3, 4) із додатковими шарами на вході та виході з лінійною функцією активації. Така структура мережі продиктована передусім специфікою вхідних та вихідних даних.

Додатковий шар із лінійною функцією активації на вході призначений для формування лінійних комбінацій вхідних даних та в процесі навчання формує відповідні показники, на основі яких відбувається класифікація поведінки роздрібною мережі. Призначення вихідного шару з лінійною функцією активації – формування значення приросту ціни на наступний день.

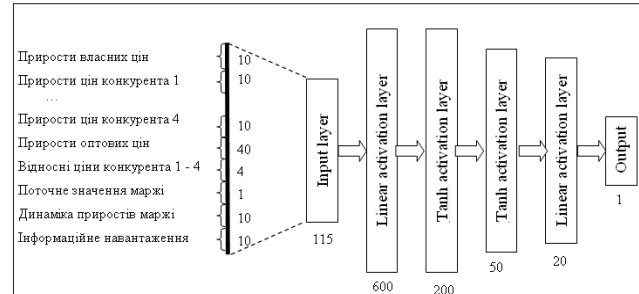


Рис. 1. Структура нейронної мережі

Для навчання мережі використовувались щоденні роздрібні ціни роздрібною мережі, щоденні оптові ціни на границі України та сумарне значення активних загроз із розбиттям по днях. Навчання та перевірка проводилися на даних двох періодів:

- січень 2010 р. – червень 2012 р. із перевіркою на даних з липня по грудень 2012 р.;
- червень 2013 р. – червень 2014 р. із перевіркою на даних з липня по жовтень 2014 р.

Основною проблемою під час використання нейронних мереж в економічних задачах є неоднорідність даних, що спричинює перенавчання мережі. Для уникнення перенавчання в моделі використана техніка регуляризації Dropout [6]. Головна ідея даної техніки полягає в обнуленні частки синапсів між шарами нейронної мережі під час навчання для кращого розподілу знань по мережі. Такий підхід також знижує здатність мережі до перенавчання.

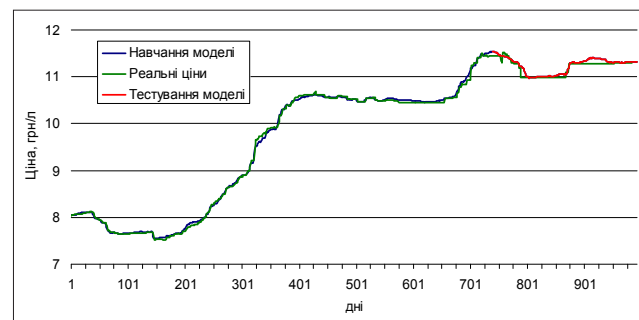


Рис. 2. Порівняння результатів роботи нейронної мережі з реальними даними за 2010–2012 рр.

Частки обнулення для нашої мережі представлені в табл. 2. Для першого та останнього шарів регуляризація не проводилась, оскільки перший та останній шари не є безпосередніми класифікаторами, а слугують лише для формування лінійних комбінацій вхідних та вихідних параметрів. Для інших шарів коефіцієнт залежить від кількості нейронів сусідніх шарів.

Таблиця 2
Коефіцієнти регуляризації методики Dropout

Номер шару	1	2	3	4	5
Коефіцієнт Dropout	–	0,5	0,3	0,1	–

Для побудови мережі та її навчання використовувався власний програмний продукт на мові C++ на основі бібліотеки FANN [7]. Для навчання мережі використовувалася пакетний метод зворотного розповсюдження помилки. В однопотоковому режимі час навчання однієї мережі становить близько восьми годин. Для прискорення процесу навчання було використано модифіковане ядро бібліотеки з реалізацією процесу навчання на мові OpenCL.

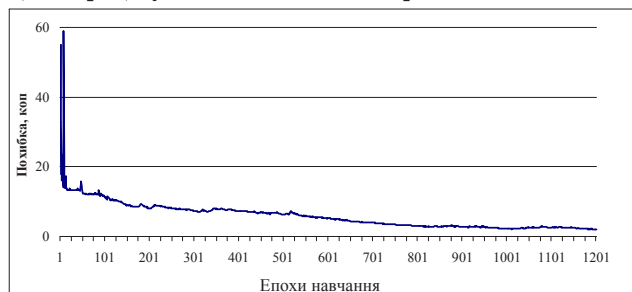


Рис. 3. Динаміка похибки при навчання нейронної мережі

Система прогнозування представляє собою поєднання нейромережевих моделей формування роздрібної ціни для основних гравців ринку нафтопродуктів та керуючого модуля з джерелами даних для роботи системи. Вхідні дані по роздрібних цінах, оптових цінах надходять на модуль формування вхідних показників для нейронних мереж.

Дані для формування переліку загроз надходять на модуль обробки, де визначення статусу загрози відбувається згідно з класифікацією та ранжуванням. Після формування вихідних показників нейронних мереж вони проходять обробку керуючим модулем, який формує прогнозні значення цін основних роздрібних мереж на наступний день.

Для прогнозування цін на період більше одного дня процедура прогнозування циклічно повторюється. Як реальні роздрібні ціни використовуються прогнозні значення попереднього кроку. Слід зазначити, що дані по оптових цінах залишаються незмінними, оскільки через коінтегрованість часових рядів для побудови прогнозу оптових цін слід будувати прогноз обмінного курсу, що в періоди нестабільної економічної ситуації є нетривіальним завданням.

Таким чином, точність прогнозу можна покращити за рахунок приєднання до системи «модуль прогнозування курсів валют».

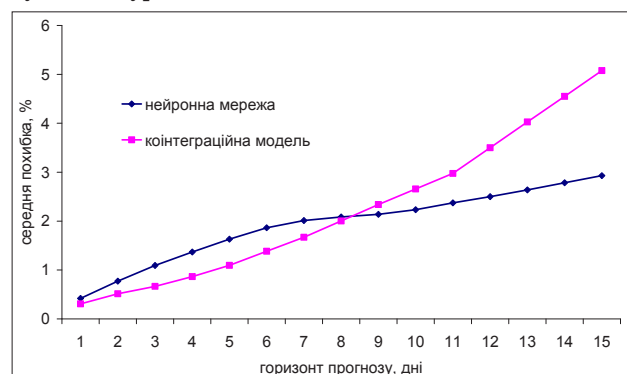


Рис. 5. Порівняння точності прогнозу з коінтеграційними моделями на даних 2014 р.

Для оцінки горизонту прогнозування системи було проведено порівняння з реальними даними та іншими моделями прогнозування. Для порівняння вибрано коінтеграційну модель прогнозування роздрібних цін [3]. На рис. 5 показано порівняння середньої похибки прогнозування для першого півріччя 2014 р. Як бачимо, на періодах до одного тижня більш точною є коінтеграційна модель, однак для прогнозів більше семи днів нейромережева система показує кращий результат.

Висновки. Використання нейронних мереж для прогнозування поведінки роздрібних цін на нафтопродукти є нетривіальним завданням передусім через особливість інформації, на яку орієнтуються роздрібні мережі під час формування ціни. У результаті поєднання декількох підходів для формування вхідних даних, виділення загроз як вхідних параметрів та використання паралельних обчислень для прискорення навчання нейронних мереж удалося побудувати систему короткострокового прогнозування поведінки роздрібних цін, яка враховує динаміку ціноутворення кожного учасника ринку. Порівняно зі статистичними методами вдалося знизити похибку прогнозу. Причому ця перевага зростає в періоди нестабільної економічної ситуації.

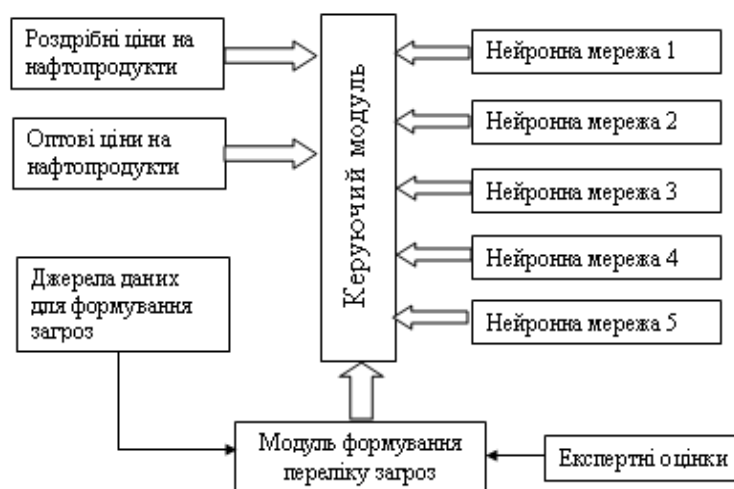


Рис. 4. Структурна схема системи прогнозування цін

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський Л.Ю. Факторний аналіз формування цін на світовому ринку нафти / Л.Ю. Гальчинський, І.А. Веремченко // Економічний вісник. – 2009. – № 6. – С. 421–425.
2. Leonid Galczyński Krotkoterminowe prognozy cen na rynku produktów przemysłu naftowego Ukrainy. Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. – 2013. – № 242. – С. 44–56.
3. Свиденко А.В. Прогнозування роздрібних цін на нафтопродукти в умовах курсових коливань / А.В. Свиденко // Вісник Одеського національного університету. – 2015. – Т. 20. – Вип. 2/1. – С. 195–197.
4. Веремченко, І.А. Моделювання динаміки роздрібних цін на ринку нафтопродуктів України / І.А. Веремченко, Л.Ю. Гальчинський // Бизнес Информ. – 2010. – № 1. – С. 20–26.
5. Межбанковская валютная биржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mezbank.org.ua/>.
6. Hinton G.E. Improving neural networks by preventing co-adaptation of feature detectors / G.E. Hinton, N. Srivastava, A. Krizhevsky, I. Sutskever, R.R. Salakhutdinov. – arXiv: 1207.0580 – 2012.
7. Fast Artificial Neural Network Library [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://github.com/libfann/fann>.

УДК 004.891

Курков М.С.

кандидат економічних наук, доцент

Київського національного економічного університету

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ЇХ УПРОВАДЖЕННЯ
ДЛЯ СТВОРЕННЯ ОПЕРАТИВНИХ ВИРОБНИЧИХ ПЛАНІВ

У статті розглянуто системи оперативного планування на базі сучасних інформаційних технологій та стандартів управління. Представлено схеми побудови та приведений опис окремих елементів системи. Розглянуто можливість використання систем для оперативного планування.

Ключові слова: інформаційна система, планування, план виробництва, ERP, управління виробництвом.

Курков М.С. СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ИХ ВНЕДРЕНИЕ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ОПЕРАТИВНЫХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛАНОВ

В статье рассмотрены системы оперативного планирования на базе современных информационных технологий та стандартов управления. Представлены схемы построения и приведено описание отдельных элементов системы. Рассмотрена возможность использования систем для оперативного планирования.

Ключевые слова: информационная система, планирование, план производства, ERP, управление производством.

Kurkov M.S. MODERN INFORMATION SYSTEMS AND THEIR INTEGRATION FOR CREATING OPERATIONAL PRODUCTION
PLANS

In article are considered operating planning systems on the basis of modern information technologies and standards of management. Schemes of building are presented and the descriptions of the separate elements of system are resulted. The opportunity of using of such systems in operative planning are considered.

Keywords: information system, planning, production plan, ERP, production management.

Постановка проблеми. Основні і найбільш популярні інформаційні системи виробничих підприємств – це ERP-системи для реалізації стандартного циклу планування. Однак базова функціональність ERP не забезпечує належною мірою завдання планування виробництва на цеховому рівні. У статті пропонується підхід до використання розширень стандартної функціональності ERP-системи (наприкладі Oracle E-Business Suite) для реалізації алгоритмів розрахунку виробничих розписів та одержання здійснених виробничих планів у єдиному просторі ERP-системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якщо проаналізувати сучасні джерела [4; 5] щодо використання інформаційних систем на підприємствах і в бізнесі можна зробити висновок, що основним типом подібних систем є ERP-системи. На даний час основні розробники таких систем – компанії Oracle та SAP. Але аналізуючи бюджети, викладені в літературних джерелах, можна зробити висновок про достатню велику вартість подібних систем для вітчизняних замовників. Постає питання про зменшення вартості та створення власних систем для потреб виробництва та його планування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На українських виробничих підприєм-

ствах завдання складання оперативних планів виробництва (ці плани називають також виробничими розписами) здебільшого лягає на плечі співробітників планово-диспетчерських служб і відділів підприємства (плановиків). Маючи багаторічний досвід роботи в даному напрямі, ці фахівці застосовують певні правила і методи, що дають змогу одержувати прийнятні виробничі розписи. Найчастіше ці правила не мають під собою точного наукового обґрунтування або якої-небудь строгої математичної моделі, тобто є деякої оптимізації, що відбиває експертні знання конкретного плановика. На деяких підприємствах виробничий розклад взагалі попередньо не складається, а на початок зміни в цех надходить лише завдання на зміну, що містить список позицій та їх кількість. Формування виробничих завдань на робочі місця й ухвалення рішення щодо моменту їх запуску здійснюються диспетчером цеху в ході виробничої зміни.

Мета статті полягає у спробі систематизувати матеріал стосовно систем планування виробництва та поданні рекомендацій щодо створення та впровадження систем планування виробництва на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціональність сучасних платформ ERP покриває істот-

ний обсяг завдань виробничого планування. Виняток становлять рівні оперативного планування виробництва і деякі завдання керування ланцюжками поставок (SCM), автоматизація яких, як правило, здійснюється за допомогою спеціалізованих додатків. На рис. 1. представлено ці рівні оперативного планування

Разом із тим рівень оперативного планування як заключний етап виробничого планування безпосередньо визначає сценарій роботи виробничих цехів, відіграє важливу роль у формуванні адекватних завданням підприємства виробничих планів.

Щоб проілюструвати значення етапу оперативного планування в загальному циклі виробничого планування, розглянемо коротко основні завдання, які вирішуються на різних етапах цього циклу. На етапі бізнес-планування визначається місія компанії: її ніша на ринку, оцінка й визначення прибутків, фінансові ресурси. Результатом етапу є бізнес-план компанії. На етапі формування прогнозу продажів формується оцінка об'єму та динаміки продажів, необхідних для виконання встановленого бізнес-плану. Результатом є план продажу продукції.

Етап календарного планування виробництва полягає у формуванні об'ємно-календарного плану випуску продукції та його уточнень виходячи з потреби в матеріалах і виробничих потужностях. У цілому об'ємно-календарний план виробництва спрямований на забезпечення продукцією плану продажу, його завдання – визначення номенклатури, дати виготовлення й кількості виробів, які випускаються.

Календарний план виробництва, по суті, є збільшеним – безпосередньо процес виробництва на цьому рівні планування розглядається як якась «чорна скриня», на вхід якого надходять сировина і матеріали, а на виході виходить готова продукція. Оцінка ступеню виконання цього плану проводиться винятково в загальному вигляді виходячи з можливостей поставки необхідної кількості сировини та матеріалів і доступного фонду виробничих потужностей. Такий спосіб оцінки найчастіше дає сильні похибки, і в результаті далеко не вся продукція випускається до строку, який декларується, й у потрібному обсязі. Це відбувається через те, що під час планування не враховуються фактори, зв'язані безпосередньо з виробництвом: можливі (здійснені) змінно-добові

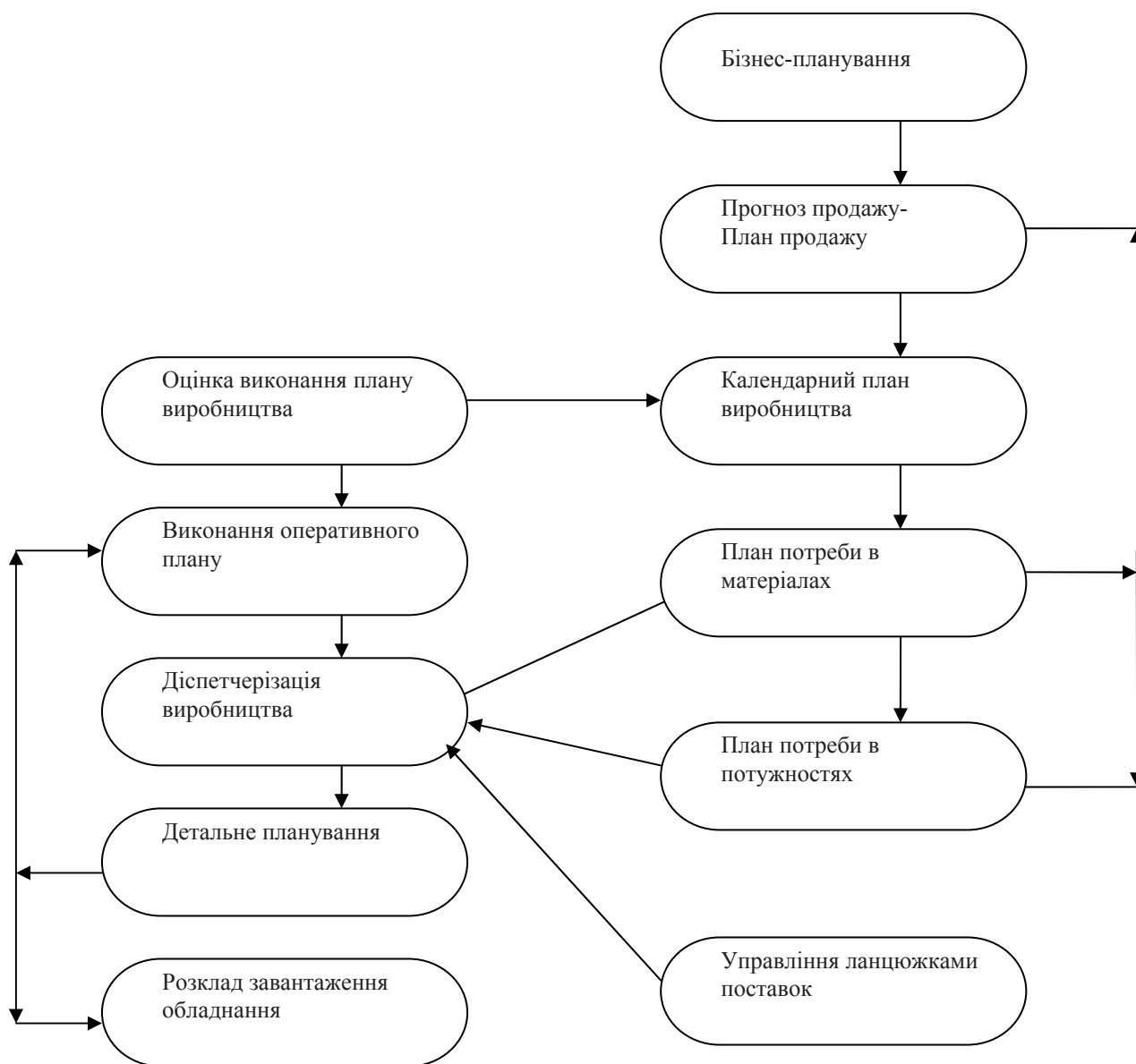


Рис. 1. Рівні оперативного планування

завдання; технологічні особливості (специфічні обмеження) конкретних одиниць виробничого устаткування, оснащення й пристроїв, задіяних під час виготовлення продукції; поточний графік ремонтів виробничих ліній або верстатів та ін. Облік цих факторів здійснюється на рівні формування оперативних планів виробництва, і на основі оцінки виконання цих планів виконується корегування загального календарного плану.

Значимість етапу оперативного планування зв'язана також із вирішенням питань визначення реальної собівартості продукції, що вимагає детального фінансово-економічного аналізу виробництва. Здійснити такий аналіз, маючи лише приблизне подання про розподіл завдань у часі й по конкретному устаткуванню, неможливо. У провідних країнах світу для розрахунку собівартості широко застосовується так званий ABC-аналіз (Activity Based Costing – функціонально-вартісний аналіз), суть якого полягає у тому, що витрати та доходи підприємства прив'язуються до точок його активності. Відповідно до виробництва це означає прив'язку витрат і створеної доданої вартості до конкретних одиниць технологічного устаткування й реалізованим на ньому виробничим завданням. Виконати такий розрахунок можна на основі детальних планів виробництва.

Здебільшого фактором, що накладає різного роду обмеження під час складання виробничих розписів, є специфіка технологічних процесів. Приведемо декілька прикладів таких специфічних обмежень.

- Специфічні умови переналагоджень устаткування. Розгалужений ланцюг розписів призначень переналагодження.
- Наявність у рецептах продукції або напівфабрикатів побічних продуктів, які використовуються як інгредієнти під час виготовлення іншої продукції підприємства.
- Існування декількох залежних виробничих завдань, які необхідно планувати як єдиний технологічний процес. Це накладає обмеження під час вибору альтернативних ресурсів.
- Залежність параметрів виробничих завдань та умов (правил) завантаження виробничих потужностей. Наприклад, може існувати правило, що забороняє запускати виробничу лінію на короткі завдання.
- Обмеження на тимчасові зазори між технологічними переділами (особливо актуально для технологічних процесів, у маршрутах яких мають місце термічні операції).
- Низка обмежень, пов'язаних із оптимізаційною логістикою.

Крім технологічних обмежень, виробничий процес може містити специфічні особливості щодо доставки сировини і матеріалів від постачальників і суміжників, наприклад по видах сировини з коротким строком придатності (характерно для харчової галузі).

Подібних обмежень дуже багато. Їх характер зумовлюється галузевою специфікою, а іноді й специфікою конкретного підприємства, унікальністю його технологічних процесів, компонованням цехів. Ігнорування обмежень або спрощення завдання приводить до одержання нездійсненого розпису в реальних виробничих умовах.

Експертне рішення завдань оперативного виробничого планування має свої позитиви і недоліки. До позитивних моментів можна віднести таке:

- у результаті виходять прийнятні і здійснені плани на невеликому відрізку оперативного планування (до двох днів залежно від специфіки конкрет-

ного підприємства) і в завданнях невеликої розмірності (для відносно невеликого числа технологічних операцій та одиниць устаткування);

- плановики апріорно враховують специфіку технологічних процесів і обмежень щодо поставки сировини і матеріалів.

Недоліки:

- великий термін підготовки фахівця до рівня «предметного експерта»;
- більші часові витрати на підготовку оперативного плану (до одного дня), відсутність можливості проводити перепланування в реальному масштабі часу, що накладає обмеження на вибір періоду оперативного плану;
- відсутність формалізованих критеріїв оцінки одержуваних планів – якість плану визначається експертно, відповідно до неформальних критеріїв (дефіцит або перевантаження складу готової продукції, якщо реалізовувати випуск по запропонованому варіанту виробничого розкладу, кількість запланованих переналаджень та ін.);
- у разі модернізації, перебудови виробництва і зміни компоновання цехів у плановика відсутні чіткі критерії формалізації нових правил та обмежень планування, може не вистачити й емпіричного досвіду;
- неможливо одержати розклад для виробничих підрозділів із більшою кількістю взаємозалежних технологічних операцій і сотнями одиниць устаткування.

Водночас світовою й вітчизняною практикою вже накопичений досвід оптимізації оперативного виробничого планування, у тому числі сформований представницький список формалізованих критеріїв оцінки якості такого планування. Позначимо деякі критерії підвищення якості оперативного плану виробництва:

- підвищення ступеню виконання загального об'ємно-календарного плану виробництва;
- мінімізація запізнювання робіт;
- виконання виробничих завдань точно в терміни;
- підвищення коефіцієнта завантаження виробничих потужностей;
- мінімізація часу простоїв устаткування;
- мінімізація кількості переналагоджень устаткування;
- зниження цехової собівартості продукції та напівфабрикатів;
- мінімізація обсягів незавершеного виробництва;
- мінімізація витрат щодо оптимізації зберігання;
- комбіновані критерії.

Вирішити завдання підвищення якості оперативного планування допомагають системи автоматизації. Безумовно, все різноманіття різних критеріїв й обмежень складно закласти в базову функціональність автоматизованої системи оперативного виробничого планування. І все-таки такі системи представлені на ринку комерційного ПЗ. До них традиційно належать насамперед системи класу MES (Manufacturing Execution System).

Використання MES для описуваної проблематики можливо й, як правило, доцільно, однак при цьому необхідно окремо проводити аналіз застосування конкретної MES для розглянутого підприємства. І немає гарантій, що наявні на ринку MES-системи свідомо враховують у своїй функціональності критерії і обмеження, характерні саме для конкретного виробництва. Відповідно, немає й гарантій, що проєкт упровадження MES не буде мати за необхідність створення нових програмних розробок, що враховують специфічні вимоги.

Крім того, під час упровадження MES одним з основних питань залишається інтеграція з ERP-системою. Далеко не всі MES надають можливість інтеграції із провідними ERP-системами. Наприклад, рішення щодо інтеграції Oracle E-Business Suite з представленими на ринку західними або вітчизняними MES поки що не декларуються офіційно. Таким чином, відкриття окремого проекту щодо впровадження MES додасть істотні ризики в загальне завдання формування єдиної інформаційної системи підприємства.

Крім того, варто враховувати і політичні нюанси. Перекопати керівників виробничих підприємств, які раніше вже погодилися на впровадження «важкої» ERP-системи, що для завдань виробничого планування і диспетчеризації необхідно впроваджувати окрему систему, буде досить складно.

Прикладом реалізації альтернативного підходу може служити рішення, розроблене фахівцями Top BI на основі модуля Advanced Supply Chain Planning (ASCP) з набору модулів ERP-системи Oracle E-Business Suite.

Модуль ASCP надає широкі можливості планування потреби в матеріалах на різних етапах циклу планування (оперативний рівень не є винятком). Використання цього модуля як основи під час розробки рішення для автоматизації оперативного виробничого планування зумовлене його перевагами, а саме:

- можливістю одночасного обліку виробництва продукції і руху матеріальних потоків згідно з попередньо настроєними ланцюжками поставок, масштаб яких може варіюватись від оптимізаційного й міжцехового рівня до рівня взаємодії підприємства з усіма його зовнішніми постачальниками й суміжниками;
- можливістю проводити наскрізне планування з урахуванням різних типів виробництва (одночасний облік як безперервного, так і дискретного виробництва);
- обліком обмежень по виробничих потужностях аж до кожної одиниці цехового устаткування;
- можливістю проводити розрахунок по так званому «вузькому місцю» (ураховуються тільки гостродефіцитні ресурси).
- обліком стандартних технологічних обмежень, які є в нормативній системі, на продукцію;
- можливістю здійснювати перепланування під час виникнення випадкових подій збою устаткування, браку продукції й сировини, зривів поставок сировини та ін. Обмежується часовими витратами розрахунку розпису для конкретного цеху або підприємства;
- зручним інтерфейсом користувача. Інтеграція з виробничими модулями Oracle E-Business Suite.

Однак у стандартній функціональності модуля ASCP існує низка обмежень, що не дають змоги ефективно використати його для автоматизації процесів оперативного планування шляхом простого настроювання базового програмного забезпечення.

Відсутня можливість обліку специфічних галузевих обмежень. Як правило, застосування стандартних настроювань не вирішує повністю проблем галузевої специфіки.

Обмежено набір критеріїв якості планування (максимальний оборот запасів; максимальний плановий прибуток; максимальна доставка в строк).

Для реального виробництва цього явно недостатньо. Крім того, всі критерії мають економічний характер, і немає жодного так названого цехового критерію.

Набір визначених числових показників плану, закладених в ASCP, не повністю покриває перелік можливих критеріїв для процесу оперативного планування. Тобто значення не всіх обраних критеріїв може бути розраховане чисельно (особливо актуально для цехових і комбінованих критеріїв). Не для всіх випадків є механізм адекватної оцінки якості отриманого виробничого розпису, що тягне прийняття результату за умовчанням.

Неможливо простежити процес одержання рішення, алгоритм розрахунку розпису представлений бінарним кодом і розробляється сторонньою компанією. Виправлення алгоритму неможливе.

У світлі позначених проблем пропонується використати разом із модулем ASCP так званий коректор оперативного плану, що являє собою програмну розробку (розширення стандартної функціональності Oracle E-Business Suite), що реалізує альтернативний алгоритм розрахунку виробничого розкладу. На рис. 2 представлено схему використання модулів Oracle E-Business Suite.

Коректор оперативного плану складається із двох частин: універсальної та змінюваної. Змінювана частина допрацьовується в кожному конкретному проекті під індивідуальну специфіку підприємства.

Через трудомісткість завдань оперативного планування пропонується перелік заходів, що визначають загальний регламент застосування коректора оперативних планів виробництва з обліком його галузевої специфіки.

- Формалізація бізнесу-процесу формування оперативного плану виробництва;
- аналіз методів і засобів, використовуваних фахівцями підприємства під час складання виробничого розпису;
- визначення спеціалізованих технологічних обмежень;
- визначення критеріїв складання розписів.
- Розробка формальної постановки завдання оптимізації для процесу складання виробничого розпису;
- формалізація вихідних даних для завдань оптимізації;
- визначення виду одержуваного рішення (атрибутів оперативного плану);

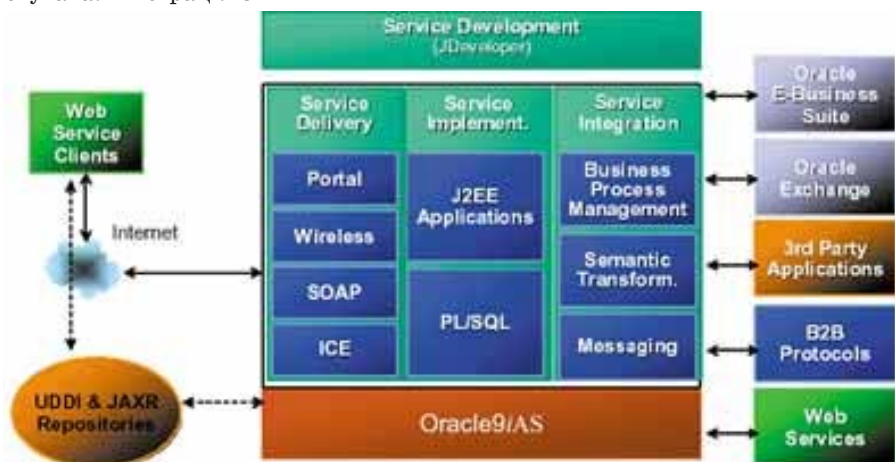


Рис. 2. Схема використання модулів Oracle E-Business Suite

- отримання формул або логічних правил для спеціалізованих технологічних обмежень;
- отримання формули цільової функції для розрахунку значень критеріїв якості оперативного плану;
- визначення некоректних, виняткових ситуацій, пов'язаних із вихідними даними та самим процесом формування виробничого розпису.
- Доробка змінюваної частини програмного коду планів відповідно до вимог оптимізаційного завдання.
- Внутрішнє тестування на тестових наборах даних:
 - проведення верифікації блоків алгоритму коректування;
 - перевірка адекватності одержуваних планів;
 - одержання апріорних значень параметрів алгоритму коректування;
 - перевірка працездатності алгоритму на різних платформах (Windows NT, HP-UX);
 - попередня оцінка витрат фізичного часу на формування виробничих розписів;
 - складання фахівцями замовника списку зауважень щодо якості одержуваних планів.
- Повномасштабне тестування на робочому наборі даних:
 - аналіз адекватності одержуваних виробничих розписів;
 - перевірка отриманого плану на предмет задоволення всіх обмежень, заявлених у формальній постановці завдання;
 - порівняння значень критеріїв по варіантах оперативного плану до і після етапу корегування, аналіз (у відсотках) поліпшення рішення після коригування;
 - одержання остаточних значень параметрів алгоритму коригування;
 - оцінка показників витрат фізичного часу на процес коригування розкладу.
 - Передача коректора планів у промислову експлуатацію.

Реалізується можливість автоматизованого одержання оптимальних, здійснених виробничих розкладів, що враховують специфіку технологічних процесів конкретного підприємства. У цьому разі предметний фахівець звільняється від вирішення цього трудомісткого завдання.

Нині автоматизація оцінки технологічних процесів є важливим елементом управління підприємством. Подібні системи працюють на багатьох вітчизняних та зарубіжних підприємствах. Аналіз систем, запропонованих у статті, виконувався на інформаційних системах таких підприємств, як ЗАТ

«Надра», ВАТ «Миколаївський комбінат хлібопродуктів», ВАТ «Прилуцький завод «Белкозин» та ін.

Серед наукових досягнень є те, що на визначених підприємствах було проаналізовано технологічний процес та процес складання виробничих планів, було запропоновано інформаційну систему ERP, яка б задовольняла вищеписаним вимогам та могла б забезпечити коректну автоматизацію процесу оперативного планування. У висновках описано, які позитивні ефекти отримує підприємство, що впроваджує інформаційну систему.

Висновки. Підприємство одержує адекватну оцінку сформованого об'ємно-календарного плану виробництва. У підсумку досягається об'єктивна характеристика можливостей та обсягів виробництва продукції певного типу на наявних конкретних одиницях виробничого устаткування виходячи з технологічної специфіки, графіка доступності устаткування та інших факторів. За рахунок цього з'являється можливість аналізувати виконання різних варіантів об'ємно-календарного плану виробництва. З'являється можливість більш точно розрахувати планову собівартість продукції тоді, коли вона сильно залежить від використання конкретних одиниць виробничого устаткування та специфіки технології виробництва, вплив якої проявляється тільки на цеховому рівні.

Використання модуля ASCP для складання здійснених виробничих розписів на цеховому рівні забезпечує цілісність системи та реалізацію всіх етапів циклу планування в єдиному інформаційному просторі під керуванням однієї корпоративної інформаційної системи. Усувається необхідність застосовувати сторонні системи, орієнтовані на завдання оперативного планування виробництва, і, як наслідок, не потрібна інтеграція різних рішень із ERP-системою. Всі ці позитивні ефекти можна прослідкувати в інформаційних системах вищеписаних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. О'Лири Д. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация / Д. О'Лири ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2004. – 258 с.
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев ; 3-е изд. перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 208 с.
3. Эймор Д. Электронный бизнес: эволюция и/или революция / Д. Эймор ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2001. – 752 с.
4. The Brain Behind The Big, Bad Burger And Other Tales Of Business Intelligence. – Meridith Levinson // CIO. – 2013. – № 2.
5. The ABCs of ERP – Christopher Koch // CIO. – 2012. – № 4.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 20

Частина 1

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,25.
Підписано до друку 04.11.2016.
Замов. № 31/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.