

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 26
Частина 1



Одеса
2018

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 2 від 30.03.2018 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2018

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ****Козицький В.А., Сташишин А.В.**СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ СПІВВІДНОШЕНЬ
МІЖ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ІНДИКАТОРАМИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ..... 5**Федорова Н.Є.**

СУТНІСТЬ НАУКИ ТА ЇЇ МІСЦЕ В СУСПІЛЬНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ..... 10

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Лаврів І.М., Федів Р.Д.**АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ
ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ..... 16**Овчаренко А.С.**ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ
ОРГАНІЧНОГО АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ..... 21**Павлюк О.О.**

РОЗВИТОК СИСТЕМ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ..... 26

Смагло О.В.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ..... 33

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Бутенко В.М.**

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ..... 37

Вінюкова О.Б., Чугрій Г.А.

РИНОК ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... 42

Гаража О.П.МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ
ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ..... 47**Дроздовська Л.О.**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОСВІТИ
ЯК ЧИННИКА РОЗБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 52**Зачосова Н.В.**ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ДЛЯ ПОТРЕБ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 58**Кадол Л.В.**СУЧАСНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ БУДІВНИЦТВА
ВИСОТНИХ БУДІВЕЛЬ НА УКРАЇНІ..... 63**Музиченко-Козловська О.В.**МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТУРИЗМУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ
НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ..... 67**Пахота Н.В.**ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ
ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ..... 74**Сало І.А.**

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЕРЕРЕБЛЕНОЇ ПЛОДОВОЇ ПРОДУКЦІЇ..... 79

Ситник Н.С., Козак С.І.РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 83**Федяєва М.С.**«РОЗУМНА» СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ (ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ)..... 87

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрос С.В. ІНСТРУМЕНТИ І КОМБІНОВАНІ СПОСОБИ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	93
Багорка М.О. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ – ОСНОВНИЙ СКЛАДНИК КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	99
Бойко І.В. ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У ДІЯЛЬНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	104
Висоцький А.Л., Петрушка Т.О., Петльований А.С. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	110
Гризовська Л.О. ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ БІЗНЕСОМ В УКРАЇНІ.....	115
Гуштан Т.В. МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	119
Довбня С.Б., Письменна О.О., Дрофа Є.А. СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	124
Дрокіна Н.І., Дарчук В.Г., Крижко О.В. ІНСТРУМЕНТИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ДЛЯ ВІЗУАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ ДАНИХ.....	128
Дюк А.А. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	139
Ємельянов О.Ю. СУТНІСТЬ, ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ПОСЛІДОВНІСТЬ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	144
Жуков В.В. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ.....	149
Захарчин Г.М., Гладун С.О. ОСОБЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ ЗА УМОВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	154
Киш Л.М. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	158
Кліпкова О.І. ЗНАЧЕННЯ КРЕАТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ У ФОРМУВАННІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА.....	162
Колупасва І.В. ОЦІНКА РЕГУЛЯТОРНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	166
Корнатовскі Р. ДОСЛІДЖЕННЯ УСПІШНОСТІ РИНКОВО-ОРІЄНТОВАНИХ СТРАТЕГІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	171
РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Тарасенко Д.Л. СТАЛИЙ РОЗВИТОК КРИЗЬ УЗГОДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ.....	175
Фокіна-Мезенцева К.В. ОРГАНІЗАЦІЙНА ТА КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТИКИ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ.....	180
Новий вид наукових послуг.....	185

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ СПІВВІДНОШЕНЬ МІЖ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ІНДИКАТОРАМИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ SYSTEM-DYNAMIC APPROACH TO A STUDY OF STRUCTURAL RELATIONSHIPS BETWEEN MACROECONOMIC INDICATORS OF SOCIAL SPHERE

УДК 330

Козицький В.А.

к.фіз.-мат.н., доцент кафедри
математичної економіки та економетрії
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Сташишин А.В.

к.е.н., доцент кафедри економічної
теорії факультету управління
фінансами та бізнесу
Львівський національний університет
імені Івана Франка

У статті досліджено структуру взаємозв'язків між макроекономічними показниками соціальної сфери та ринку праці України. Розроблено модель системної динаміки, що має блочну структуру. Імітаційне моделювання базоване на двох взаємозалежні підмоделях, які описують формування попиту та пропозиції на ринку праці. Результати моделювання засвідчили, що продуктивна зайнятість є однією з основних умов вирішення проблем людського трудового потенціалу в Україні.

Ключові слова: соціальна сфера, ринок праці, системна динаміка, безробіття, модель.

В статье исследована структура взаимосвязей между макропоказателями социальной сферы и рынка труда Украины. Разработана модель системной динамики, которая имеет блочную структуру. Имитационное моделирование базировано на двух взаимосвязанных подмоделях, описывающих фор-

мирование спроса и предложения на рынке труда. Результаты моделирования показали, что продуктивная занятость является одним из основных условий решения проблем человеческого трудового потенциала в Украине.

Ключевые слова: социальная сфера, рынок труда, системная динамика, безработица, модель.

The article investigates the structural relationships between the macroeconomic indicators of social sphere and the labor market of Ukraine. A model of system dynamics with a block structure has been developed. Simulation modeling has been based on two interdependent sub models that describe the creating of supply and demand in the labor market. The results of modeling have shown that productive employment is one of the main conditions for solving problems of human labor potential in Ukraine.

Key words: social sphere, labor market, system dynamics, unemployment, model.

Постановка проблеми. Динамічні процеси на українському ринку праці, його стан і перспективи розвитку відіграють важливу роль у регулюванні макроекономічної стабілізації, зниженні соціальної напруженості та виявленні заходів запобігання можливих негативних соціально-економічних процесів у довгостроковій і середньостроковій перспективах. Системне дослідження розвитку та функціональних особливостей соціальної сфери стає все більш актуальним. Пошук адекватних математичних інструментів для комплексної нелінійної динамічної оцінки співвідношень [1] та виявлення можливостей ринку праці як важливої соціально-економічної підсистеми в регулюванні зайнятості в Україні має вирішальне значення для створення робочих місць, запобігання безробіттю, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості шляхом зміцнення людського капіталу на регіональному та державному рівнях, що надзвичайно важливо в період кризи, який характеризується не тільки економічною, але й політичною нестабільністю.

Моделювання ринку праці як окремої нелінійної динамічної системи і підсистеми більш складних систем приводить до продовження нових пошуків

нетрадиційних методів моделювання та прогнозів динамічних систем на основі сучасних гнучких математичних інструментів, включаючи методи системної динаміки. Системний підхід дасть змогу дослідити складні нелінійні процеси, які є характерними для ринку праці [2; 3], а також для розробки на їх основі імітаційної моделі попиту і пропозицій робочої сили в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки ринок праці як регулятор макроекономічної стабільності вимагає особливої уваги, проблеми, пов'язані з дослідженням теоретичних і методологічних основ природи та функціонування ринку праці, його значення в економічній системі, особливостей стану, наслідків процесів глобалізації [4], взаємозв'язків з іншими секторами економіки [5; 6], їх впливу на формування економічної рівноваги [7], займають значну частину наукових досліджень соціально-економічної сфери. Низка українських і зарубіжних вчених, зокрема О. Бланчард, Д. Богиня, А. Вредін, Д. Галі, О. Грішнова, А. Колот, Д. Куаг, Е. Лібанова, Л. Лісогор, І. Лук'яненко, А. Матвійчук, М. Негрей, А. Нібур, М. Оліскевич, Т. Уманець, Т. Терасвірта, присвятили свої наукові дослідження аналізу та дослі-

дженню ринку праці, його функціонування. Сучасні дослідження базовані на розрахунках еластичності попиту на робочу силу, а також використанні його для вимірювання того, як зсув пропозиції робочої сили впливає на валову заробітну плату [8]. Економетричне моделювання дає змогу досліджувати динамічні взаємозв'язки між показниками ринку праці, оцінювати вплив основних факторів, що впливають на їх поведінку, досліджувати вплив випадкових збурень і шоків [9]. Іншим інструментом для моделювання ринку праці є системна динаміка. Праці Д. Віта (D. Wheat), Д. Стермана (J. Sterman), Й. Барласа (Y. Barlas) присвячені дослідженню на підставі системно-динамічного підходу економічних та соціальних процесів, зокрема аналізу та моделюванню ринку праці [10].

Постановка завдання. Аналіз досліджень особливостей розвитку ринку праці в різних країнах показав, що, незважаючи на велику увагу українських і зарубіжних дослідників до процесів ринку праці, в науковій літературі простежується концентрація уваги на широкому спектрі аналізу статистичних даних, формуванні та становленні ринку праці, змінах тенденцій поведінки ключових його показників, а також визначенні людського потенціалу. Водночас бракує досліджень, спрямованих на пошук адекватного опису структурних взаємозв'язків і моделювання процесів, що відбуваються на ринку праці, на підставі системного підходу, який враховує ендогенність та причинність. Метою дослідження є побудова узагальненої імітаційної моделі ринку праці в Україні за допомогою системної динаміки, реалізація якої дає змогу аналізувати можливі сценарії змін ключових показників ринку праці та співвідношень між ними за різного можливого розвитку подій і несподіваних ситуацій, визначити найбільш ефективні стратегічні напрями розвитку ринку праці з урахуванням внутрішніх і зовнішніх ризиків для досягнення фінансової стабільності та соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. З точки зору значущих соціальних, економічних і політичних проблем в Україні ефективно функціонування ринку праці має велике значення для стабілізації макроекономічної ситуації та зниження соціальної напруженості в суспільстві [11]. Продуктивна зайнятість є однією з основних умов для вирішення проблеми реалізації людського потенціалу, творчості та таланту в їхній праці, а також для відновлення економіки як основи соціальної сфери [12]. Для більшості європейських країн продуктивна зайнятість є головним пріоритетом економічної та соціальної політики і фундаментальною основою європейської інтеграції.

Загальна кількість економічно активного населення в Україні щорічно змінюється. У період з 2002 по 2008 роки це число збільшилося

з 22 232 тисяч осіб до 22 397 тисяч осіб. Через кризу в 2008-2009 роках кількість економічно активного населення різко знизилася до 22 051 тисяч осіб. Через складну економічну та політичну ситуацію в Україні за останні 3 роки кількість робочої сили різко знизилася від 21 980 тисяч осіб в 2014 році до 21 020 тисяч осіб. Дані Державної служби статистики України засвідчують, що частка економічної активності також знижується. Це означає, що працездатні люди з певних причин не приєднуються до робочої сили, не беруть участь в пошуку роботи та формуванні національного ринку праці. Натомість вони стають трудовими мігрантами, знаходять роботу за кордоном, що, зокрема, призводить до проблеми нелегальної міграції, або ж працюють в тіньовому секторі вітчизняної економіки. Обидва ці фактори чинять негативний вплив на національну економіку.

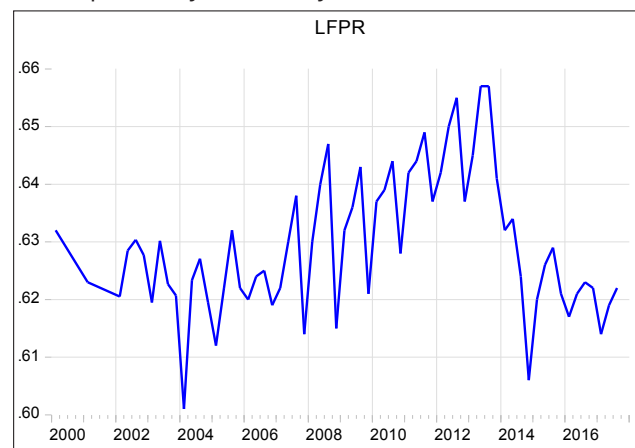


Рис. 1. Процент економічно активного населення України в 2000-2017 роках

Джерело: оцінки авторів (на підставі даних Державної служби статистики України)

Рівень економічної активності впродовж 2000-2013 років збільшився з 62% до 65%, а в період з 2014 по 2017 роки через складну ситуацію в Україні різко знизився з 65% до 62% (рис. 1). Водночас також знизився рівень зайнятості: в 2013 році він складав близько 60% працездатного населення, тоді як в 2014 році це значення знизилось до 55%.

Рівень безробіття в Україні в період з 2000 по 2008 роки знизився з 12% до 6,5%, але під час кризи в 2008-2009 роках він збільшився до 9% (рис. 2). У період між 2010 і 2013 роками спостерігалася тенденція зниження рівня безробіття до 7,5%, тоді як у 2014-2017 рр. він збільшився до 9-10%.

Вагомою проблемою в Україні є висока частка безробітних серед молодих людей. Роботодавці неохоче працевлаштовують фахівців без досвіду роботи та не підтримують часткову зайнятість молодих людей, які хотіли б працювати, продовжуючи навчання. Частка безробітних молодих людей в середньому становить 17%, що негативно впли-

ває на продуктивність праці в Україні, а особливо у технологічних сучасних галузях, сприяє зменшенню кількості працюючого населення, зумовленого схильністю та бажанням молодих людей виїхати за кордон.

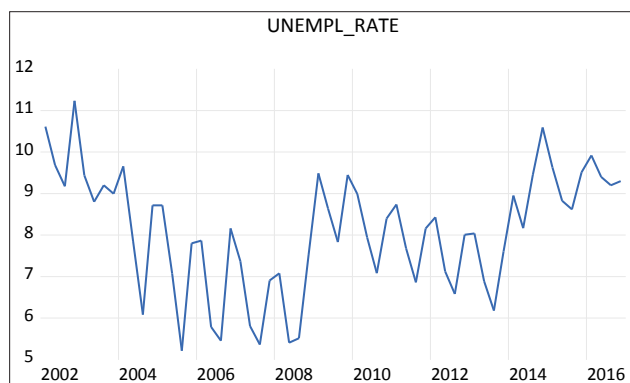


Рис. 2. Динаміка рівня безробіття (%) в Україні впродовж 2000-2017 років

Джерело: оцінки авторів (на підставі даних Державної служби статистики України)

Для того щоб визначити тип політики, який найкраще використовувати на певних етапах економічного розвитку, та інструменти, які є найбільш ефективними для збалансування попиту і пропозицій на ринку праці, необхідно проводити розрахунки для різних можливих сценаріїв, заснованих на економічних та математичних моделях ринку праці різних рівнів складності.

Розроблена імітаційна модель ринку праці в Україні на основі концепції класичної кейнсіан-

ської моделі має блочну структуру і, відповідно, складається з двох взаємопов'язаних підмоделей, що описують формування попиту і пропозицій на ринку праці.

Основне припущення моделі полягає в тому, що попит на ринку праці формується залежно від продуктивності праці (*labor productivity*) та очікуваного сукупного попиту (*expected aggregate demand*) в наступному періоді. Відповідно до цього визначається бажаний попит на робочу силу (*desired labor*). У моделі пропозиція праці повторно представлена як робоча сила (*labor force*), яка є сумою зайнятих (*employment*) і безробітних (*unemployment*). Також враховано, що серед людей, які приєднуються до робочої сили (*labor force joining rate*), є молоді люди без будь-якого досвіду роботи (*young unemployment*).

Побудована модель ринку праці України концептуально пов'язана з класичною кейнсіанською моделлю і складається з таких двох частин: підмодель пропозиції робочої сили (*Labor Supply Submodel*) та підмодель попиту на робочу силу (*Labor Demand Submodel*). Відповідно до моделі попит на зайнятість (*desired employment*) отримується з підмоделі попиту на робочу силу та впливає на кількість вакансій у підмоделі пропозиції праці (*desired employment gap*). Пропозиція робочої сили має такі два входи з підмоделі попиту на робочу силу: вплив зайнятості на формування ВВП і рівень безробіття, який розраховується з підмоделі пропозиції праці, а також впливає на формування номінальної заробітної плати. Загальну схему підмоделі пропозиції праці (*Labor Supply Submodel*) зображено на рис. 3.

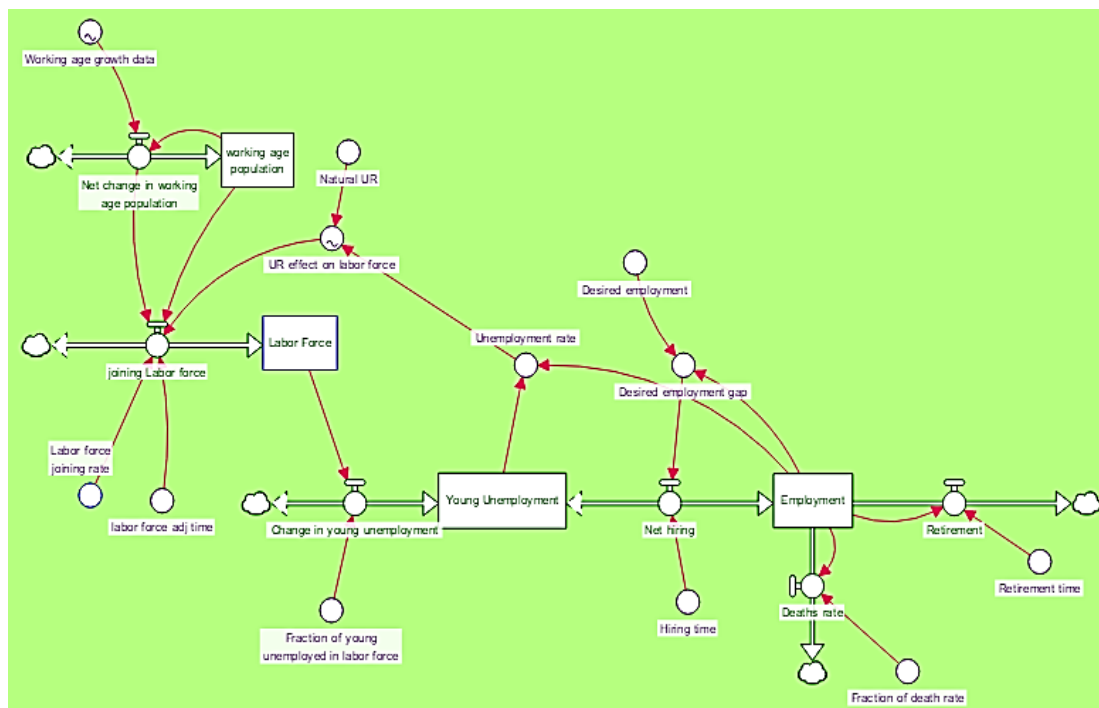


Рис. 3. Загальна схема підмоделі пропозиції праці (Labor Supply Submodel)

Джерело: розроблено авторами

Пропозиція праці визначається кількістю економічно активного населення і представлена як група таких двох основних запасів: зайняті та безробітні, які враховують і молоде безробіття (*young unemployment*).

Кількість робочої сили (*labor force*) безпосередньо залежить від кількості населення працездатного віку (*working age population*), зокрема за зростання кількості працездатного населення кількість робочої сили буде збільшуватись. З іншого боку, кількість робочої сили або, правильніше, його структура також впливає на формування населення працездатного віку. За високого рівня безробіття працездатні люди не хочуть приєднуватися до робочої сили, тому дуже часто виїжджають за кордон і залишаються там, що призводить до зниження рівня народжуваності. На підставі попереднього статистичного аналізу встановлено, що тільки 70% людей, які досягли працездатного віку, приєднуються до робочої сили.

Отже, рівняння приєднання до робочої сили має такий вигляд:

$$\begin{aligned} \text{joining labor force} &= \text{net change in working age population} * \\ &\quad \text{labor force joining rate} + \\ &\quad \text{if (working age population} > \text{Labor Force)} \\ \text{then (UR effect on labor force} * \text{Labor Force} - \text{Labor Force)} / \\ &\quad \text{Labor Force adj time)} \text{else } 0 \end{aligned}$$

де чиста зміна кількості населення працездатного віку (*net change in working age population*) є потоком, який впливає на сток населення працездатного віку; швидкість вступу до робочої сили (*labor force joining rate*) – коефіцієнт приєднання

працездатного населення до робочої сили; *UR effect on labor force* є впливом рівня безробіття на кількість робочої сили, адже чим вищий рівень безробіття, тим менша кількість працездатного населення буде приєднуватися до робочої сили; *Labor Force adj time* – час, який необхідний для пристосування до бажаної оцінки робочої сили.

Кількість зайнятих в економіці залежить від кількості вакансій (*desired employment*). Якщо економічна потреба в робочих знижується, то вакансій стає менше. Це означає, що роботодавці звільнили своїх співробітників або закрили вакансії, і навпаки, зі зростанням попиту на працівників число робочих місць зростає. Рівняння, яке встановлює формування зайнятих в економіці має такий вигляд:

$$\begin{aligned} \text{Employment}_t &= \text{Employment}_{t-1} + \\ &+ \int_{t-1}^t (\text{Net hiring} - \text{retirement} - \text{death rate}) dt \end{aligned}$$

де *Employment* – запас всіх зайнятих людей; *net hiring* – потік нових співробітників; *retirement* – потік людей, які вийшли на пенсію, *death rate* – відсоток нещасних випадків на виробництві.

Кількість вакансій (*desired employment gap*) має вплив на кількість безробітних. Відповідно, рівняння, яке задає кількість молодих безробітних, має такий вигляд:

$$\begin{aligned} \text{Young Unemployment}_t &= \text{Young Unemployment}_{t-1} + \\ &+ \int_{t-1}^t \text{change in young unemployment} - \text{net hiring} dt \end{aligned}$$

В процесі дослідження встановлено, що кількість безробітних серед молоді, які закінчили ВНЗ,

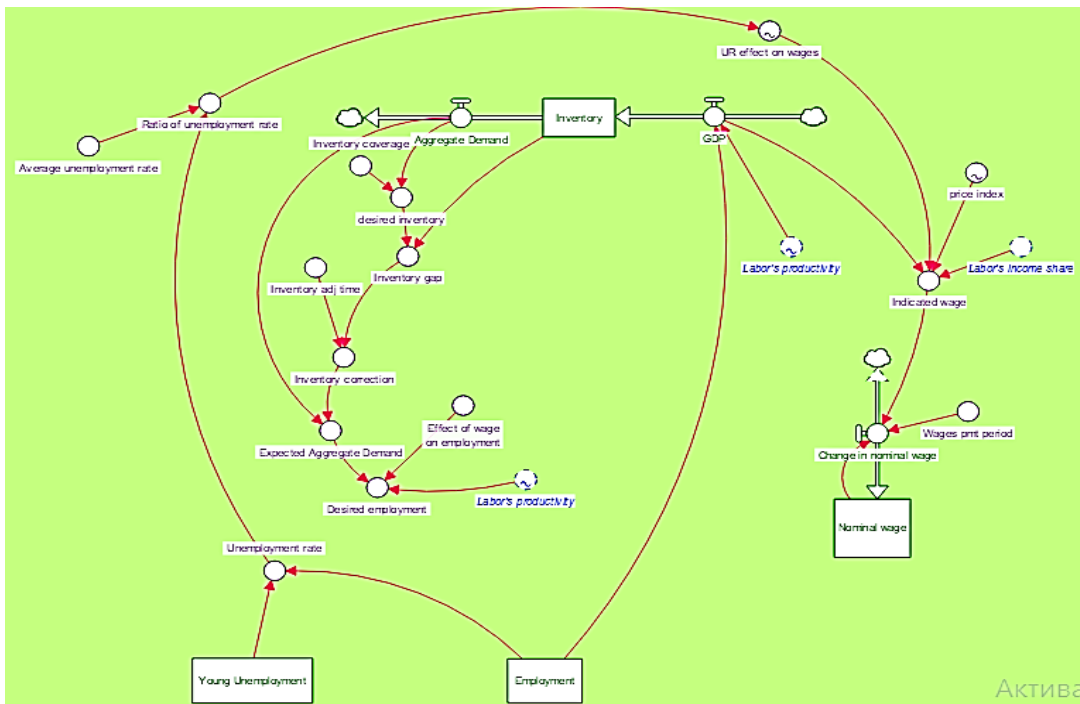


Рис. 4. Загальна схема підмоделі попиту праці (Labor Demand Submodel)

Джерело: розробка авторів

становить близько 3% від загальної кількості робочої сили.

Рівняння потоку найму людей має такий вигляд:

$$Net\ hiring = \frac{desired\ employment\ gap}{hiring\ time} *$$

де *desired employment gap* – кількість вакансій; *hiring time* – період, протягом якого молода людина може знайти роботу.

Дві підмоделі загальної моделі з'єднані відповідно до виробничої функції Кобба-Дугласа. Згідно з підмоделлю попиту на робочу силу (*Labor Demand Submodel*) (рис. 4) бажана зайнятість (*desired employment*) обчислюється як *Expected Aggregate Demand*, поділений на *Labor Productivity*.

Одне з припущень моделі полягає в тому, що сукупний попит (*Aggregate Demand*) визначається як ВВП (*GDP*) мінус зміна товарно-матеріальних запасів (*Change in inventories*). *Inventory* визначається за такою формулою:

$$Inventory = \frac{desired\ inventory}{GDP / Aggregate\ Demand} *$$

ВВП є ендегенною змінною, яка визначається з *Employment* і *Labor Productivity*.

Попит на робочу силу *Desired Employment* позитивно залежить від очікуваного попиту на товари і послуги (*Expected Aggregate Demand*) та негативно від середньої зарплати (*Average Wage = Nominal Wage/Employment*); чим вища середня заробітна плата, тим нижчий попит на працю. Очікуваний попит визначається за такою формулою:

$$Expected\ Aggregate\ Demand = Aggregate\ Demand + Inventory\ correction *$$

де *Inventory correction* описується таким рівнянням:

$$Inventory\ correction = \frac{Desired\ Inventory - Inventory}{Inventory\ adj\ time}$$

Inventory adj time – це час для пристосування запасів. Бажана інвентаризація (*Desired Inventory*) визначається як *Aggregate Demand*, помножений на *Inventory Coverage*, що означається як час використання запасів.

Номінальна заробітна плата (*Nominal Wages*) визначається як частина частки трудового доходу (*labor's income share*) у ВВП і залежить від обсягу ВВП, індексу цін, впливу рівня безробіття на рівень заробітної плати. Ефект рівня безробіття на заробітну плату полягає в тому, що роботодавці не будуть витрачати гроші на наймання нових працівників, якщо рівень заробітної плати дуже високий. Таке рівняння задає відповідну залежність:

$$Nominal\ Wages = GDP * labor's\ income\ share * price\ index * UR\ effect\ on\ wages *$$

де *Nominal Wages* – номінальна заробітна плата; *labor's income share* – частка витрат на заробітну плату у ВВП; *UR_effect_on_wages* –

параметр, який показує залежність між рівнем безробіття і ВВП.

Побудовані взаємозалежні підмоделі описують формування попиту та пропозицій на ринку праці. Рівняння визначають потоки, змінні і константи, які оцінені на підставі статистичних даних. Взаємозв'язок між підмоделями здійснюється за допомогою відповідних параметрів, які формуються в підмоделі пропозиції робочої сили та безпосередньо впливають на ВВП згідно з виробничою функцією. Рівень безробіття (*Unemployment rate*), який формується в підмоделі пропозиції праці як частина безробіття в робочій силі, має вплив на формування номінальної заробітної плати та робочої сили.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективне функціонування ринку праці має велике значення для стабілізації макроекономічної ситуації та зниження соціальної напруженості в суспільстві. У зв'язку з цим важливим є дослідження внутрішньої структури та причинності взаємозв'язків на ринку праці, які в роботі досягнуті за допомогою методів системної динаміки. Розроблена імітаційна модель ринку праці в Україні має блочну структуру і складається з двох взаємопов'язаних підмоделей, що описують формування попиту і пропозицій на ринку праці. Результати моделювання засвідчують, що продуктивна зайнятість є однією з основних умов вирішення проблем людського трудового потенціалу, творчості та реалізації талантів, а також зростання економіки як основи для соціального розвитку. Дослідження виявило, що основними негативними чинниками функціонування на українському ринку праці є скорочення кількості економічно активного населення, високий відсоток безробіття серед молоді, низький рівень заробітної плати, низька продуктивність праці, які зумовлюють відтік робочої сили за кордон та збереження високої зайнятості в тіньовому секторі економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Oliskevych M. Hysteresis, Structural Shocks and Common Trends in Labor Market: Consequence for Ukraine. *Economic Studies*. 2015. Issue 4. P. 120-137.
2. Lukianenko I., Oliskevych M. Evidence of Asymmetries and Nonlinearity of Unemployment and Labour Force Participation Rate in Ukraine. *Prague Economic Papers*. 2017. Vol. 26 (5). P. 578-601.
3. Олісевич М. Асиметричність динаміки процесів на ринку праці: нелінійний економетричний аналіз. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2 (164). С. 427-436.
4. Клебанова Т., Кизим Н., Гурьянова Л. Неравномерность и цикличность динамики социально-экономического развития регионов: оценка, анализ, прогнозирование. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2012.
5. Nehrey M. Modelling of strategic interaction of enterprise with competitors. *Journal L'Association 1901 "SEPIKE"*. 2015. Vol. 10. P. 116-120.

6. Матвийчук А. Прогнозирование банкротств предприятий с использованием инструментария нейронных сетей. Управление финансовыми рисками. 2008. № 04 (16). С. 280-288.

7. Гурьянова Л., Клебанова Т., Сергиенко Е., Гончаренко Г. Модель анализа асимметрии регионального развития. Проблемы экономики. 2012. Т. 2. С. 27-33.

8. Oliskevych M. Economic Activity of Population in the Ukrainian Labor Market: Nonlinear Smooth Transition Model. British Journal of Economics, Management and Trade. 2015. Vol. 10. Issue 1. P. 1-13.

9. Lukianenko I., Oliskevych M. The Effects of Shocks on the Labor Market: SVEC Modeling. Procedia

Economics and Finance. Elsevier. 2015. Vol. 27. P. 311-322.

10. Sterman J. Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World. Irwin McGraw-Hill. New York, 2000. 982 p.

11. Лук'яненко І. Особливості побудови динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги для аналізу економіки України. Економічна кібернетика. 2010. № 4-6. С. 64-66.

12. Komar M., Nehrey M. Innovative Process Modeling of Small Business in Ukraine. Evropsky Casopis Ekonomiky a Managementu. 2016. Vol. 2. Issue 3. P. 19-24.

СУТНІСТЬ НАУКИ ТА ЇЇ МІСЦЕ В СУСПІЛЬНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

THE ESSENCE OF SCIENCE AND ITS PLACE IN THE SOCIAL ORGANIZATION

У статті розглядаються підходи до визначення сутності категорії «наука». За допомогою структурно-функціонального підходу доводиться, що наука може вважатися автономною підсистемою в структурі суспільної системи. З позиції аналізу закономірностей функціонування суспільства як цілісного організму утверджується розуміння науки як феномену, що через свої специфічні форми входить до кожної підсистеми суспільства, впливає на їх функціонування, отримуючи при цьому зворотний імпульс до власних змін.

Ключові слова: суспільна система, наука, структурно-функціональний аналіз, підсистеми суспільної системи, прогресивний соціально-економічний розвиток.

В статье рассматриваются подходы к определению сущности категории «наука». С помощью структурно-функционального подхода доказывается, что наука может считаться автономной подсистемой в структуре общественной системы. С позиции анализа закономерностей функционирования общества как целостного организма утверждается понимание науки как фено-

мена, который из-за своих специфических форм входит в каждую подсистему общества, влияет на их функционирование, получая при этом обратный импульс к собственным изменениям.

Ключевые слова: общественная система, наука, структурно-функциональный анализ, подсистемы общественной системы, прогрессивное социально-экономическое развитие.

The article considers approaches to the definition of the essence of the category «science». With the help of the structural-functional approach it is proved that science can be considered an autonomous subsystem in the structure of the social system. From the position of analysis of the laws of the functioning of society as a whole organism is affirmed the understanding of science as a phenomenon that through its specific forms enters every subsystem of society, influences their functioning, receiving thus a return impulse to own changes.

Key words: public system, science, structural and functional analysis, subsystems of the social system, progressive socio-economic development.

УДК 330.111.4:001

Федорова Н.Є.

викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки
Український державний
хіміко-технологічний університет

Постановка проблеми. В сучасну епоху, коли перед суспільством гостро стоїть проблема переходу від економіки індустріального типу до якісно нової постіндустріальної економіки, що заснована на всебічному ефективному використанні інформації і знань в усіх сферах життєдіяльності суспільства, саме наука визначає не тільки темпи, а й вектор соціально-економічного розвитку. Недавні випереджальне зростання капітальних вкладень у науку в розвинених країнах світу починаючи з середини ХХ століття стало стійким трендом. Так, частка витрат на науку в структурі національного доходу більшості європейських країн збільшилася вельми значно – з 0,5-1 до 3-5% на рік [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на важливу і навіть вирішальну роль науки

у забезпеченні прогресивного соціально-економічного розвитку на сучасному етапі, залишається остаточно не визначеною сутність самої категорії «наука». Так, на думку такого відомого авторитету у галузі дослідження науки, як Дж. Бернал, марно навіть намагатися дати вичерпне його визначення, можна лише дати докладний опис його головних ознак та аспектів, охарактеризувати головні закономірності [2, с. 8]; що прямо вказує на відсутність одностайності серед науковців у тлумаченні вказаної категорії.

Розгляд праць сучасних вітчизняних та зарубіжних дослідників науки також демонструє доволі різне бачення сутності цього поняття. Так, найчастіше науку ототожнюють із системою знань [3; 4]. Інша група вчених вважає науку діяльністю, спрямованою на виробництво знань [5; 6].

Поєднанням цих двох версій є визначення науки як сфери людської діяльності, спрямованої на вироблення нових знань [7; 8; 9; 10].

Разом із цими доволі розрізненими уявленнями існують підходи, що вирізняються більшою критеріальною чіткістю і розглядають науку з погляду її належності до певної суспільної сфери та виконання в них певних функцій. Наприклад, є уявлення про науку як систему знань, як елемента продуктивних сил, як соціального інституту тощо. Так, Дж. Бернал визначає науку як соціальний інститут, тобто організацію людей, що виконують певні завдання в суспільстві, і разом з цим як метод, тобто сукупність способів відкриття та вивчення закономірностей розвитку природи та суспільства, а також галузь накопичення наукових традицій; важливий фактор розвитку виробництва, джерело нових ідей, принципів, світогляду [11]. Як бачимо, найбільш розповсюджені в науковій і довідковій літературі визначення науки, по-перше, не характеризуються однотайністю у встановленні сутності цього феномену (діяльність, знання, продуктивна сила, інститут тощо) і, по-друге, є відображенням спроб визначити сутність явища через його функції. Такі підходи не можна вважати конструктивними, оскільки вони не відображають усієї сукупності глибинних зв'язків, відносин та внутрішніх законів, які визначають основні риси науки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності категорії «наука» в соціоекономічному контексті через визначення її місця в суспільній системі та виявлення тих сутнісних ознак цього багатогранного явища, які перетворюють його на фактор прогресу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для реалізації такого завдання необхідно, по-перше, структурувати суспільство шляхом поділу його на функціональні сфери, по-друге, визначити місце в них науки і, по-третє, виявити взаємозв'язки та взаємозалежності, що встановлюються між наукою та іншими елементами економічної структури суспільства у продукуванні розвитку. На наше переконання, методологічним підґрунтям для вирішення цього завдання мають стати положення загальної теорії систем і структурно-функціонального аналізу зокрема. Позитивна роль системного підходу проявляється в тому, що він спрямований на пошук конкретних механізмів цілісності об'єкта і виявлення повної типології його зв'язків. Отже, встановлення місця науки в суспільній організації дає змогу з'ясувати її зв'язки з іншими складниками суспільства, а також визначити, які функції вона виконує для забезпечення його системної цілісності.

Визнаючи рівноправність усіх складників суспільної системи, а також використовуючи як критерій її поділ на сфери виконання складниками

специфічних функцій для потреб усієї системи, визначаємо її як поєднання економічної, соціальної, соціокультурної, екологічної, політико-правової та наукової підсистем.

Економічна підсистема в нашій моделі суспільства представлена сукупністю суспільних відносин із приводу господарювання, складається із системи продуктивних сил та виробничих відносин, об'єднаних певним господарським механізмом. Господарський механізм є утворенням, що формується із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та неформальних інститутів. Через це як регулятор економічної діяльності суб'єктів він виявляється тісно пов'язаним із інституціональною структурою суспільства, яка створює підґрунтя для реалізації регулюючих економічну діяльність механізмів. Вказана підсистема зосереджена на виробництві економічних благ із метою задоволення зростаючих матеріальних і нематеріальних потреб суспільства.

Другим складником суспільства є соціальна підсистема, що являє собою сукупність функціонально взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів (індивідів, груп, спільнот) і регулює їх взаємодії з приводу соціальних умов їхньої життєдіяльності.

Головними елементами вказаної підсистеми, на нашу думку, є:

- людина, її життя, здоров'я, потреби та інтереси, воля та свідомість, мотивація, творчі здібності, вміння;
- інститути та організації, від яких залежить досягнення рівності та справедливості в суспільстві.

Метою існування вказаної підсистеми є забезпечення високої якості життя, гармонізація відносин всередині суспільства, врахування потреб майбутніх поколінь, а також задоволення різноманітних неекономічних потреб.

Соціокультурна підсистема є комплексом взаємодій та зв'язків між окремими людьми або групами людей, які встановлюються у процесі їхньої спільної практичної та духовної діяльності з приводу використання всієї сукупності матеріальних та духовних цінностей, створених людством протягом його історії. Центральним елементом вказаної підсистеми є, на нашу думку, власне культура як сукупність матеріальних та духовних цінностей, створених людством, а також історично набутий набір норм та правил (інститутів), необхідний для збереження соціуму та його гармонізації. Метою існування вказаної підсистеми є формування свідомості людини, її духовних та соціальних потреб, а також стимулів та мотивацій для задоволення всього комплексу потреб. Поряд із цим за рахунок інститутів як форми вираження цінностей, норм і правил поведінки ця підсистема забезпечує коор-

динацію діяльності людей у різних сферах функціонування суспільства.

Екологічна підсистема поєднує систему суспільних відносин, пов'язаних із природокористуванням, і включає природу (природні ресурси та природні умови), а також норми і правила природокористування (природоохоронне законодавство, неформальні правила природокористування). Мета функціонування цієї підсистеми полягає у підтриманні життєдіяльності як самої людини, так і суспільства загалом.

Політико-правова підсистема пов'язана з функціонуванням державного інституту управління суспільними відносинами з метою гармонізації інтересів суспільства та його окремих груп, реалізації довгострокових інтересів суспільства, захисту національної безпеки тощо. Вказана підсистема, на нашу думку, складається з державних органів влади й управління, політичних партій, об'єднань та політичних рухів, системи права та ціннісно-нормативних структур, за рахунок яких люди інтегруються в політичну систему суспільства. Сюди ж відноситься і громадянське суспільство як сукупність недержавних організацій, що представляють інтереси громадян та включають сім'ю і приватну сферу, тобто «третій сектор» регулювання суспільства.

Нарешті, наукова підсистема, керуючись підходом, реалізованим Ю. Пилипенко, щодо виокремлення у самостійну систему суспільства технологічної системи, може вважатися автономним системним утворенням у межах суспільної організації. Доказовою базою автономності наукової підсистеми суспільної системи можна вважати виділення в ній власного механізму саморозвитку, власного ресурсу саморозвитку та специфічних інститутів і організацій [12].

Механізмом саморозвитку наукової підсистеми можна вважати наукове пізнання як цілеспрямований процес відтворення на основі власної методології нової, об'єктивної, істинної системи знань про закони функціонування та розвитку дійсності. Щодо ресурсів саморозвитку, то в науковій сфері вони також набувають досить специфічного характеру та виступають як інформація та знання, як результати наукового пізнання.

Стосовно наявності у науковій системі специфічних інститутів і організацій, то такими є академічні та інші наукові організації. Сьогодні, за оцінкою ЮНЕСКО, в різноманітних академічних, науково-дослідних, університетських та інших установах професійно займається науковою діяльністю близько 7,8 млн. учених [13].

Зважаючи на це, на нашу думку, наукова підсистема може бути виділеною як автономний елемент суспільної системи. Відповідно, суспільство як цілісне утворення постає у нашому дослідженні як поєднання економічної, соціальної, соціокуль-

турної, екологічної, політико-правової та наукової підсистем.

Виділення окремих підсистем у межах суспільної організації передбачає виявлення взаємозв'язків між ними. Зауважимо, що у вітчизняній науковій літературі сьогодні є дослідження взаємодії складників суспільства, яке розглядається як цілісна система. Так, Ю.І. Пилипенко формує матрицю взаємозв'язку внутрішньосистемних функцій структурних елементів суспільства, вказуючи, що «суспільство функціонує як цілісна система на основі взаємопроникнення одних підсистем в інші та їхнього взаємозв'язку» [12, с. 150]. Це дає змогу автору сформулювати дієві механізми державного впливу на технологічний розвиток суспільства [14].

Г.М. Пилипенко вводить у суспільство як поєднання економічної, політичної, інституціональної систем окрему індивідуальну систему, що охоплює фізичну (організм) та особистісну (духовність) іпостасі людини [15, с. 71]. За рахунок цього дослідника доводить, що цінності як продукт соціокультурної системи й основа менталітету нації впливають на успішність трансформаційних реформ, що відбуваються у всіх сферах функціонування суспільства [16, с. 272; 17]. На взаємозв'язок суспільних підсистем, які є «своєрідними факторами впливу і завдяки цьому здійснюють обмін між собою у тісному переплетінні та взаємонакладенні, формуючи механізм оберненого зв'язку», вказує Н.І. Литвиненко [18, с. 35].

Приймаючи за основу напрацювання вищеперахованих авторів, а також базуючись на власній версії структурування суспільства, зосередимо увагу на тих суспільних зв'язках, що пов'язані зі впливовістю науки, тим більше що в дослідженнях цей аспект не набув широкого розповсюдження. Насамперед слід розглянути соціокультурну підсистему, оскільки вона відповідальна за формування інститутів і через них здійснює передачу інформації у часі та просторі. Знання, навички, норми, правила поведінки та інший соціальний досвід отримуються і засвоюються у результаті соціалізації, за рахунок чого зберігаються і розвиваються певні соціокультурні традиції. Через це інститути (особливо неформальні) є самопідтримуваними, самовідтворюваними соціальними феноменами, які пронизують усі суспільні підсистеми, формуючи в них інституціональні утворення, які полегшують їх функціонування. Наука як уособлення інформації і знань про норми і правила поведінки транслює соціальний досвід, суспільні традиції від одного покоління до іншого, що підтримує функціонування інституціонального каркасу суспільства.

Вплив наукової підсистеми на економічну здійснюється через використання останньою наукового продукту з метою оптимізації системи господарювання задля більш повного задоволення

суспільних потреб з мінімальними витратами економічних ресурсів. Дійсно, наука як система знань входить до продуктивних сил суспільства як самостійна сила і разом із цим як фактор, що змінює предмети, засоби праці та робочу силу. Так, науково-технічні знання підвищують рівні застосовуваних у виробництві техніки і технології, приводять до інтелектуалізації трудової діяльності (це вимагає підвищення кваліфікації робочої сили), і через набуття цими знаннями, відкриттями і винаходами форми новацій вони стають першоджерелом інноваційного розвитку економіки.

Економіка здійснює вплив на наукову підсистему через надання ресурсів для функціонування науки як сфери виробництва знань (фінансування фундаментальних і прикладних досліджень, забезпечення загальної та професійної систем освіти, створення через зростання суспільного добробуту матеріальних умов для творчої і розумової праці тощо). Отже, економічна підсистема сприяє формуванню науки як самостійної підсистеми і водночас сама використовує її результати у процесі господарської діяльності.

Наукова підсистема через свій взаємозв'язок з економічною сприяє зростанню добробуту насе-

лення. Добробут через функціонування соціальної підсистеми суспільства є підґрунтям підвищення соціального складника розвитку – слугує основою підвищення соціальних стандартів, вирівнювання нерівності та встановлення соціальної справедливості. Уявлення про критерії останньої пов'язані з науковою діяльністю, оскільки саме у науковому процесі виявляються як складники справедливості, так і можливі методи її досягнення.

Економічна підсистема тісно пов'язана з екологічною, адже природа є головним джерелом природних ресурсів, які суспільство використовує у процесі виробництва. Разом із цим вона знаходиться у тісному зв'язку і з соціокультурною підсистемою в тій її площині, де природа використовується не для господарської діяльності, а як самостійна цінність – для існування людини та задоволенні її нематеріальних потреб. Тут вказана підсистема є елементом якості життя людини, на який значною мірою впливає стан навколишнього природного середовища. Окрім того, в цій підсистемі реалізуються інституціональні регулятори, що поєднує її із соціокультурною підсистемою.

Наука, не входячи безпосередньо в структуру екологічної підсистеми, безумовно, чинить на неї

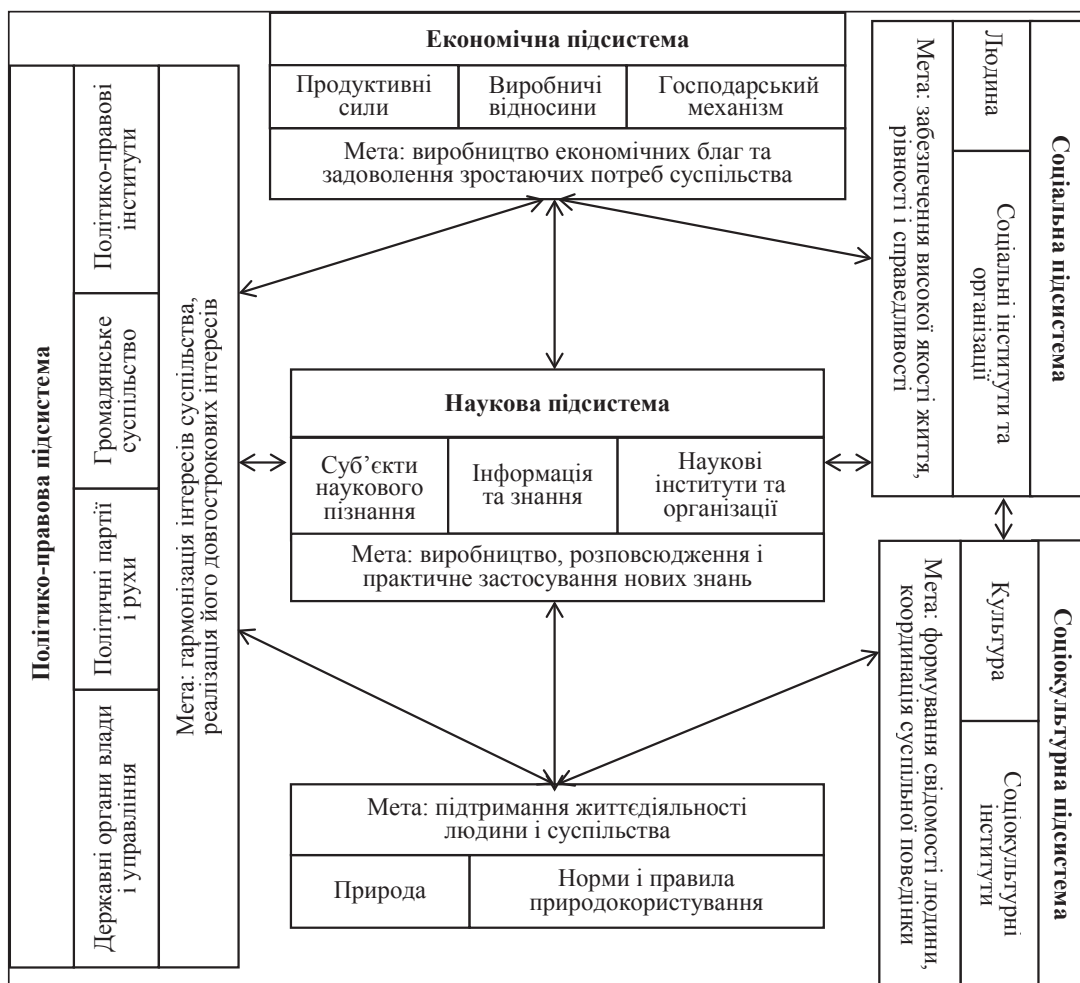


Рис. 1. Структура суспільної системи та місце в ній науки

вагомий вплив за посередництва економічної підсистеми – розвиток науки і техніки здатний як заострити екологічні проблеми, так і в майбутньому знайти варіанти для їх нівелювання. Окрім того, наука впливає на ефективність природокористування за допомогою соціокультурної та політико-правової підсистем через зміну цінностей шляхом розвитку суспільної свідомості й оптимізацію природоохоронного законодавства.

Політико-правова підсистема базується на відповідних формальних та неформальних інститутах, що пов'язує її із соціокультурною підсистемою, а також включає матеріальні ресурси свого функціонування, які є породженням економіки (фінансування апарату управління, надання суспільних благ). Відповідно, наука як сфера продукування знань (у тому числі й правових і політологічних) формує політичну і правову свідомість нації, від якості якої залежать встановлення певного політичного режиму, рівень розвитку громадянського суспільства тощо. Політико-правова підсистема, у свою чергу, здійснює обернений вплив на науку, проводячи відповідну політику, що сприяє або не сприяє її розвитку.

Узагальнюючи вищевикладене, пропонуємо схему, зображену на рис. 1.

Таким чином, в суспільній системі функціонують тісно поєднані рівноправні підсистеми, кожна з яких чинить вплив на інші її складники. При цьому наука, локалізуючись у самостійній підсистемі суспільства, відіграє важливу роль у функціонуванні всіх його сфер через продукування нових знань, які використовуються у кожній сфері функціонування суспільної системи і сприяють їх розвитку на більш якійсній основі.

Через особливе місце, яке займає наука в суспільстві, під час визначення її сутності необхідно виходити з того, що вона є феноменом духовної, а точніше, розумової сфери діяльності людей. Саме в ній народжуються нові знання про природу, суспільство і саму людину, які у подальшому застосовуються у різних сферах її діяльності. Однак, на відміну від інших форм розумової діяльності, наука є полем інтелектуальної діяльності людини, процесом наукового пізнання світу, під час якого формується нове, об'єктивне відображення дійсності у найбільш сутнісних, закономірних, незалежних від людського сприйняття формах. Ці форми відзначаються високим рівнем логічної організованості й обґрунтованості, відтворенням і трансляцією в універсальних знакових формах, чому сприяє створення і застосування спеціальної методології. Виходячи з таких особливостей, науку слід розуміти як діяльність, спрямовану на наукове пізнання світу.

Оскільки у процесі такої діяльності переробляються інформація та знання у нові через відкриття і винаходи, то вона є поєднанням багатьох видів

діяльності: проведення досліджень, їх організації, збереження і розповсюдження знань тощо. Сама ж наукова діяльність реалізується тільки через взаємодію суб'єктів процесу наукового пізнання – представників фундаментальних та прикладних досліджень, інженерів і техніків, що супроводжують дослідницький процес, організаторів системи накопичення і розповсюдження знань (репозитарії, наукові видання, конференції, симпозиуми).

Особливістю сучасного етапу процесу наукового пізнання є його щільний зв'язок із виробничо-технологічною діяльністю, що слугує експериментально-технічною базою наукової роботи. Важливим є і її зв'язок із правовою і політичною діяльністю, які створюють умови для ефективного наукового пізнання (фінансування, ідеологічні бар'єри, захист прав інтелектуальної власності тощо). Отже, визначення науки має враховувати, що така діяльність не є полем інтелектуальних зусиль окремого дослідника або їх групи, а є взаємодією людей у межах відповідного суспільства.

Зважаючи на вищевикладене, вважаємо за необхідне визначити науку як *систему суспільних відносин між суб'єктами наукового пізнання дійсності з приводу виробництва, розповсюдження і практичного застосування нових знань про об'єктивні закони функціонування та розвитку суспільства з метою формування умов для його прогресивного розвитку*.

У поданому визначенні робиться акцент не просто на діяльності з отримання знань, а на відносинах між людьми, які визначають як безпосереднє їх виробництво, розповсюдження та практичне застосування, так і суспільні умови для реалізації останніх. Тим самим утверджується розуміння науки як утворення, що пов'язане з функціонуванням суспільства як цілісного організму. На відміну від наявних визначень, тут йдеться про науку не як елемент якоїсь однієї суспільної підсистеми на кшталт її представлення складником продуктивних сил, галуззю нематеріального виробництва (економічна підсистема), інститутом або системою знань (соціокультурна підсистема) тощо, а як феномен, що через свої специфічні форми входить до кожної підсистеми суспільства, впливає на їх функціонування, отримуючи при цьому зворотний імпульс до власних змін.

Висновки. Отже, визначення науки як системи суспільних відносин між суб'єктами наукового пізнання дійсності з приводу виробництва, розповсюдження і практичного застосування нових знань про об'єктивні закони функціонування та розвитку суспільства з метою формування умов для його прогресивного розвитку, на нашу думку, дає змогу більш системно досліджувати її вплив на соціально-економічний розвиток суспільства, який є багатофакторним і полісистемним явищем, що створює перспективи розробки конкретних

механізмів впливу науки на суспільний розвиток з метою забезпечення реалізації його прогресивного вектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт ОЕСРю URL: [http:// stats.oecd.org/](http://stats.oecd.org/).
2. Бернал Дж. Наука в истории общества / Дж. Бернал. М.: Иностранная литература, 1956. 735 с.
3. Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Эфрона (В 86 томах с иллюстрациями и дополнительными материалами). URL: <http://www.vehi.net/brokgauz/>.
4. Основи економічної теорії / за ред. С.В. Мочерного. К.: Академія, 1998. 464 с.
5. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В.І. Шинкарука. К.: Абрис, 2002. 751 с.
6. Философский словарь / под. ред. И.Т. Фролова. М.: Республика, 2001. 719 с.
7. Степин В.С. Философия науки. Общие проблемы / В.С. Степин. М.: Гардарики, 2004. 384 с.
8. Ильин В.В. Критерии научности знания: монография / В.В. Ильин. М.: Высш. шк., 1989. 128 с.
9. Урсул А.Д. Проблема информации в современной науке. Философские очерки / А.Д. Урсул. М.: Наука, 1975. 286 с.
10. Мялкин А.В. Научное познание, его специфика и динамичность развития / А.В. Мялкин // Вестник МГЛУ. 2012. Выпуск 11 (644). С. 209-223.
11. Бернал Дж. Наука в истории общества / Дж. Бернал. М.: Иностранная литература, 1956. 735 с.
12. Пилипенко Ю.І. Технологічна структура національної економіки: теорія, практика та регулювання: монографія / Ю.І. Пилипенко. Д.: Національний гірничий університет, 2010. 202 с.
13. Доклад ЮНЕСКО по науке: на пути к 2030 году URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235406r.pdf>.
14. Горняк О.В., Пилипенко, Ю.І. Структурна політика України в умовах глобалізації світового господарства / О.В. Горняк, Ю.І. Пилипенко // Економічний вісник НГУ. 2014. № 3. С. 9-16.
15. Пилипенко Г.М. Інституціональні чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності: монографія / Г.М. Пилипенко. Д.: Національний гірничий університет, 2012. 293 с.
16. Пилипенко А.Н., Литвиненко Н.І. Исследование экономической ментальности и исторический поход / А.Н. Пилипенко, Н.І. Литвиненко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. 2011. Випуск 40-2. С. 272-278.
17. Пилипенко А.Н. Факторы достижения институционального равновесия / А.Н. Пилипенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. 2009. Випуск 37-3. С. 5-11.
18. Литвиненко Н.І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія / Н.І. Литвиненко. Д.: Національний гірничий університет, 2015. 310 с.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИАНАЛІЗ ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ
ПІДПРИЄМСТВАМИ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУANALYSIS OF AGRICULTURAL EXPORTS
BY ENTERPRISES OF THE BLACK SEA REGION

У статті розглянуто тенденції експорту сільськогосподарської продукції підприємствами Причорноморського регіону. Проаналізовано товарну структуру експорту сільськогосподарської продукції. Визначено залежність економіки Причорноморського регіону від показників відкритості, розвитку та збалансованості міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією. Запропоновано шляхи підвищення експортного потенціалу аграрного сектору Причорноморського регіону. Зокрема, заходи щодо підвищення експортного потенціалу мають бути спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємств, а саме показників якості продукції.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, сільське господарство, сільськогосподарська продукція, Причорноморський регіон.

В статье рассмотрены тенденции экспорта сельскохозяйственной продукции предприятиями Причерноморского региона. Проанализирована товарная структура экспорта сельскохозяйственной продукции. Определена зависимость экономики Причерноморского региона от показателей открытости, развития и сбалансированности международной торговли сельскохо-

зяйственной продукцией. Предложены пути повышения экспортного потенциала аграрного сектора Причерноморского региона. В частности, меры по повышению экспортного потенциала должны быть направлены на повышение конкурентоспособности предприятий, а именно показателей качества продукции.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, Причерноморский регион.

The article covers the trends of the agricultural products exports of the Black Sea region enterprises. The agricultural products export commodity structure has been analyzed. The Black Sea region economy dependence on the openness, development and the balance of the international trade with the agricultural products has been detected. The ways for promotion of the agricultural sector's export potential of the Black sea region has been suggested. Specifically, the measures concerning the export potential advancement has to be directed at the enterprises competitiveness rise, in particular the improvement of the products quality indicators.

Key words: foreign economic activity, export, agriculture, agricultural products, the Black Sea region.

УДК 339.564-027.3(477.7)

Лаврів І.М.

к.е.н., ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин Львівський національний аграрний університет

Федів Р.Д.

асистент кафедри міжнародних економічних відносин Львівський національний аграрний університет

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації економіки міжнародна економічна діяльність є одним із головних чинників впливу на економічний розвиток держави. Ключовим елементом міжнародної економічної діяльності є зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарської діяльності, яка проявляється у формі експорту-імпорту товарів і послуг. Піднесення рівня зовнішньоекономічної діяльності у сільськогосподарською підприємстві зумовлює розширення експортних можливостей як регіону, так і країни загалом, сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності агропродукції та іміджу українських аграріїв на світовому ринку. Водночас сьогодні недостатньо розроблені шляхи розвитку експортного потенціалу аграрного сектору та недосліджені передумови його формування, що зумовило актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних основ здійснення експорту займалися науковці І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров [1]. Учені В.П. Андришин [2],

І.М. Волкова [3], В.В. Коломієць [9], В.В. Максимов [10], Т.В. Пепа [11], І.М. Суматохіна, Є.С. Завгородня, Н.М. Дук [12] займалися дослідженням практичних аспектів формування та використання експортного потенціалу, в тому числі дослідженням експорту сільськогосподарської продукції підприємствами України, однак дослідженням експорту сільськогосподарської продукції підприємствами Причорноморського регіону присвячено незначну кількість наукових праць. Саме тому ця тема є актуальною для дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз експорту сільськогосподарської продукції підприємствами Причорноморського регіону та визначення основних тенденцій розвитку їх експортного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство Причорноморського регіону залишається провідною та перспективною галуззю економіки регіону, що з року в рік продукує все більше продукції з одночасним збільшенням економічної ефективності від її виробництва.

Аграрії регіону мають великі потенційні можливості для збільшення обсягів виробництва агропродукції з метою повного задоволення попиту на внутрішньому ринку та виведення її на зовнішні ринки у вигляді експорту. Для того щоб реалізувати стратегію виходу на зовнішні ринки за одночасного задоволення внутрішніх потреб, необхідно не тільки навчитися сучасним передовим методам виробництва, а і впроваджувати сучасні методи управління виробництвом продукції, заготівлею, переробкою та зберіганням.

Щоб зрозуміти, яке місце посідає зовнішньоекономічна діяльність, зокрема експорт, в економічній діяльності Причорноморського регіону, проаналізуємо рейтинг областей за обсягом експорту (рис. 1).

Миколаївська та Одеська область посідають 6-те та 7-ме місця у рейтингу областей за обсягом експорту товарів, проте Херсонська область має практично найнижчі показники експорту серед областей України. Варто зазначити, що такий низький рівень експортної діяльності зумовлений незначною інтернаціоналізацією області. Зокрема, товаровиробники зосереджені на задоволення потреб внутрішнього ринку.

Експортна діяльність є важливою та невід'ємною складовою частиною господарської діяльності підприємства. Здійснення експортних операцій стає вагомим передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що дає змогу також створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому

ринку. Сьогодні практично не існує жодної галузі, яка б не мала контактів із зовнішніми ринками. Найефективніша зовнішньоекономічна діяльність окремих підприємств є запорукою успішного прийняття країни-експортера країнами-конкурентами. Це зумовлює актуальність виявлення резервів зростання потенційних можливостей підприємств-експортерів для ефективного їх використання в боротьбі за конкурентоспроможну нішу на світовому ринку [2, с. 7].

У табл. 1 подано динаміку показників зовнішньої торгівлі товарами, щоб побачити стан розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) регіону та визначити місце продукції аграрного сектору в експортно-імпортних операціях.

Експорт товарів із Причорноморського регіону протягом 2014-2016 рр. поступово знижувався. Зниження експорту товарів відбувалося у всіх трьох областях, однак найбільше зниження (на 31,5%) відбулося у Херсонській області. Імпорт товарів має загальнодержавну тенденцію до зниження, що пов'язано з нестабільністю національної валюти. Загалом імпорт товарів у Причорноморському регіоні впродовж досліджуваного періоду знизився на 32,7%, в основному через зниження імпорту товарів у Миколаївській області (на 49,6%), Херсонській області (на 9,8%), незважаючи на підвищення імпорту товарів у Одеській області (на 8,9%).

Експорт сільськогосподарської продукції (I-II групи товарів за УКТЗЕД) впродовж 2014-2016 рр. у регіоні збільшився на 5%, незважаючи на зниження експорту сільськогосподар-

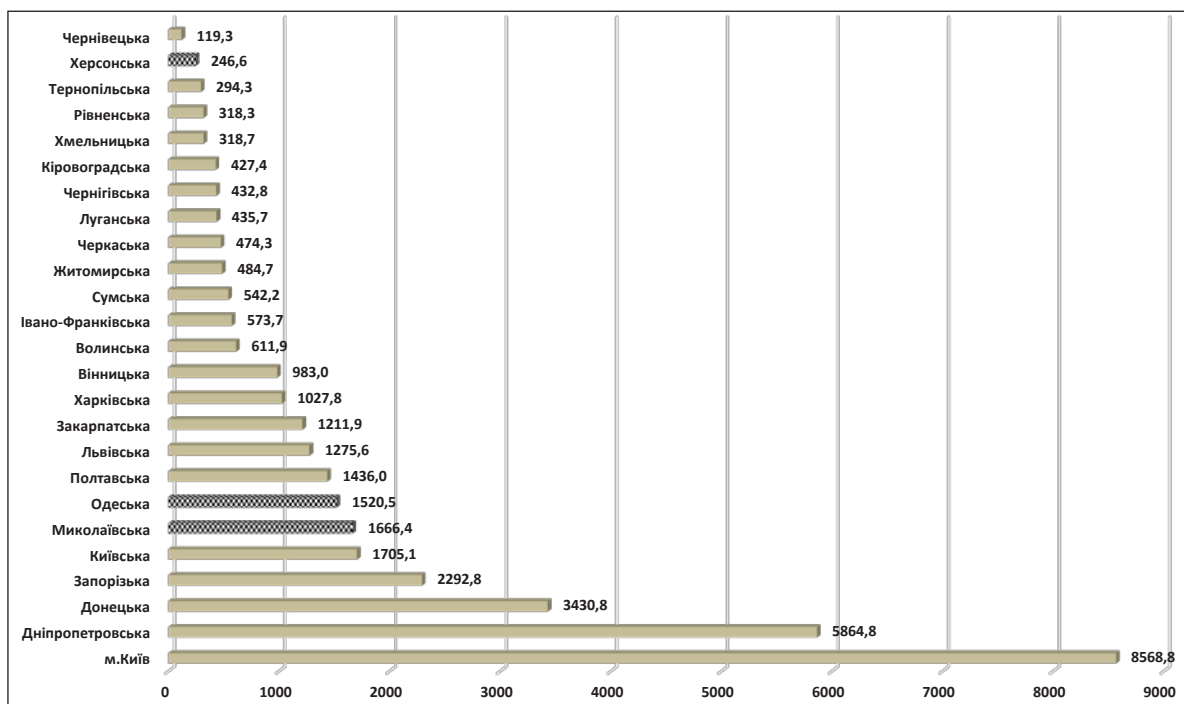


Рис. 1. Рейтинг регіонів України за обсягом експорту товарів, млн дол. США, 2016 р.*

*Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики [8]



Рис. 2. Топ-10 груп товарів у товарній структурі експорту Причорноморського регіону у 2016 р., %*

*Джерело: розраховано авторами за даними Головних управлінь статистики у Миколаївській, Одеській, Херсонській областях [4-6]

Таблиця 1

Динаміка показників зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів господарської діяльності Причорноморського регіону, 2014-2016 рр.*

Область		Причорноморський регіон	Миколаївська область		Одеська область		Херсонська область	
Рік	Показник	млн дол США	млн дол США	% у регіоні	млн дол США	% у регіоні	млн дол США	% у регіоні
Показники зовнішньої торгівлі товарами, здійсненої всіма суб'єктами ЗЕД								
2014	Експорт	3977,6	1837,5	46,2	1780,1	44,8	360,0	9,0
	Імпорт	3123,7	629,6	20,2	2308,0	73,8	186,1	6,0
	Сальдо	853,9	1207,9	X	-527,9	X	173,9	X
2015	Експорт	3569,0	1603,1	44,9	1727,5	48,4	238,4	6,7
	Імпорт	1697,4	573,0	33,8	982,0	57,8	142,4	8,4
	Сальдо	1871,6	1030,1	X	745,5	X	96,0	X
2016	Експорт	3433,5	1666,4	48,5	1520,5	44,3	246,6	7,2
	Імпорт	2100,7	685,8	32,6	1247,0	59,4	167,9	8,0
	Сальдо	1332,8	980,6	X	273,5	X	78,7	X
2016 до 2014, %	Експорт	86,3	90,7	X	85,4	X	68,5	X
	Імпорт	67,3	108,9	X	54,0	X	90,2	X
	Сальдо	156,1	81,2	X	+801,4 п.	X	45,3	X
Показники зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією (I-II групи товарів за УКТЗЕД), здійсненої всіма суб'єктами ЗЕД								
2014	Експорт	1731,5	944,7	54,6	643,0	37,1	143,8	8,3
	Імпорт	383,7	36,2	9,4	338,6	88,3	8,9	2,3
	Сальдо	1347,8	908,5	X	304,4	X	134,9	X
2015	Експорт	1642,9	851,5	51,8	697,7	42,5	93,7	5,7
	Імпорт	175,0	16,9	9,7	152,6	87,2	5,5	3,1
	Сальдо	1467,9	834,6	X	545,1	X	88,2	X
2016	Експорт	1818,8	973,1	53,5	739,0	40,6	106,7	5,9
	Імпорт	179,1	27,9	15,6	144,8	80,8	6,4	3,6
	Сальдо	1639,7	945,2	X	594,2	X	100,3	X
2016 до 2014, %	Експорт	105,0	103,0	X	114,9	X	74,2	X
	Імпорт	46,7	77,1	X	42,8	X	71,9	X
	Сальдо	121,7	104,0	X	195,2	X	74,4	X

*Джерело: розраховано авторами за даними Головних управлінь статистики у Миколаївській, Одеській, Херсонській областях [4-6]

ської продукції у Херсонській області на 25,8%. Імпорт сільськогосподарської продукції в регіоні впродовж досліджуваного періоду суттєво зменшився (на 53,3%). Найбільше зменшення відбулося у Миколаївській області (на 57,2%).

Продукти рослинного і тваринного походження займають вагомую частку в експорті товарів Причорноморського регіону (53,1%). Зокрема, продукти рослинного походження у структурі експорту посідають перше місце.

Сама структура експорту та імпорту будь-якої країни відображає передусім здатність галузей її народногосподарського комплексу до міжнародної співпраці та конкуренції. Українським підприємствам необхідно за короткі строки оптимізувати ресурси, призначені для сільськогосподарського виробництва, для підвищення їх конкурентоспроможності, завдяки чому можна було би здійснити прорив на світовий ринок. Саме таким чином відбувався економічний злет країн Південно-Східної Азії («азіатські тигри»). Особливу увагу слід звернути на експортне виробництво, від якого великою мірою залежить місце України в системі світового господарства [12, с. 318].

Товарна структура експорту є якісною характеристикою зовнішньої торгівлі, у результаті дослідження якої можна визначити основні категорії товарів, які сьогодні вже є експортоорієнтованими та які мають тенденції до виходу на зовнішній ринок у більших обсягах.

Найбільшу частку серед регіональних товарів сільськогосподарського походження на зовнішніх ринках займає продукція рослинництва (див. рис. 3). Основними експортними групами сільськогосподарських товарів є насіння і плоди олійних рослин (соняшник і ріпак) та зернові культури, які в сукупності зайняли 93,1% у 2016 р. в загальній структурі експорту. Цим двом групам товарів притаманний низький рівень доданої вартості, що значно знижує економічну ефективність експортних операцій.

Продукція тваринництва у 2016 р. зайняла лише близько 2% у загальній структурі експорту агропродукції.

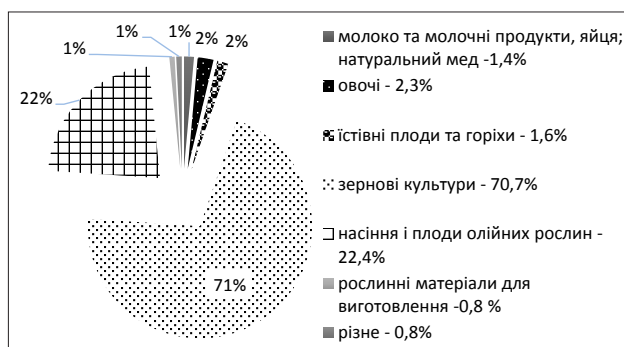


Рис. 3. Структура експорту сільськогосподарської продукції підприємствами Причорноморського регіону за її видами у 2016 р., %*

*Джерело: розраховано авторами за даними Головного управління статистики у Миколаївській, Одеській, Херсонській областях [4-6]

Варто відзначити, що експорт сільськогосподарської продукції в регіоні в основному здійснюється посередницькими структурами. Незначна частка сільськогосподарських підприємств-суб'єктів ЗЕД у експорті аграрної продукції свідчить про те, що невелика кількість українських аграрних виробників здатні виробляти настільки значні обсяги продукції, щоб самостійно сформувати великі експортні партії, привабливі для імпортерів. Саме тому на ринку працюють посередники, основним завданням яких є об'єднати розрізнені види сільськогосподарської продукції від різних товаровиробників. З аналізу розподілу експортованої сільськогосподарської продукції очевидно, що міжнародний ринок вимагає кардинальної зміни підходу до формування стратегії розвитку аграрного сектору Причорноморського регіону та й України загалом.

Як зазначено у чинній Стратегії розвитку сільськогосподарства України на 2015-2020 роки, висока залежність від обмеженої кількості експортних товарів (в основному сировинних) і партнерів робить Україну вразливою до несприятливих погодних умов, політичних подій та ринкової кон'юнктури і цін. Якщо потенціал України не розкрити найближчим часом, країна може втратити

Таблиця 2

Розрахунок показників відкритості, розвитку та збалансованості міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією підприємств Причорноморського регіону, 2014-2016 рр.*

Показник	2014	2016	2016	2016 до 2014, +/-
Експортна квота, %	68,3	117,9	147,3	+79,0
Імпортна квота, %	15,1	12,6	14,5	-0,6
Зовнішньоторговельна квота, %	83,4	130,5	161,8	78,4
Коефіцієнт міжнародної конкурентоспроможності (рівновага торговельних зв'язків)	0,6	0,8	0,8	+0,2
Коефіцієнт еластичності зовнішньоторговельного обороту	1,2	1,6	1,2	+0,1
Коефіцієнт випередження темпами росту регіонального експорту темпів росту ВРП	1,7	1,7	1,2	-0,4

*Джерело: розраховано авторами за даними Головного управління статистики у Миколаївській, Одеській, Херсонській областях [4-6]

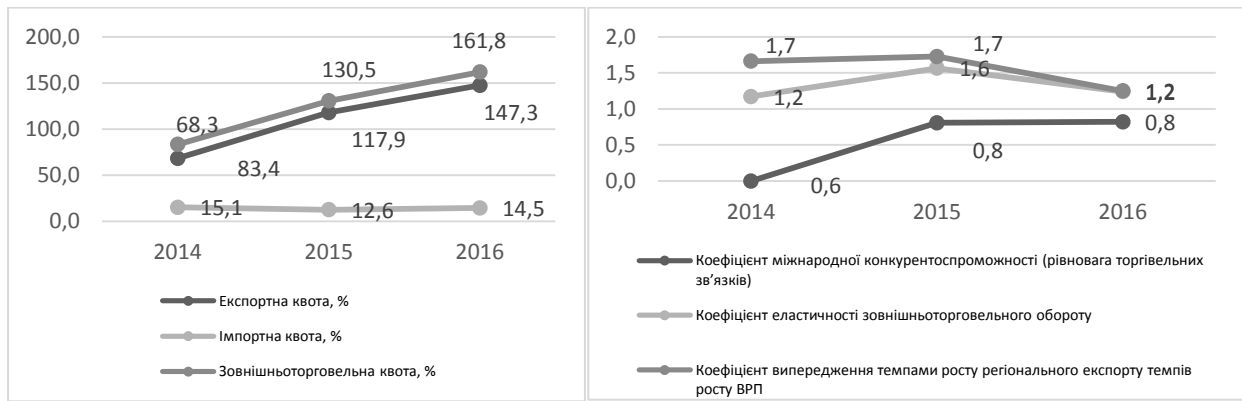


Рис. 4. Динаміка показників відкритості, розвитку та збалансованості міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією підприємств Причорноморського регіону, 2014-2016 рр.*

*Джерело: розраховано авторами за даними Головних управлінь статистики у Миколаївській, Одеській, Херсонській областях [4-6]

чудову нагоду скористатися зростаючими світовими сільськогосподарськими ринками. Існує цілком реальна небезпека постійно втрачати експортні можливості, оскільки більш конкурентоспроможні, гнучкіші і здатні швидше адаптуватися конкуренти завоюють найбільш перспективними та цінними можливостями на світовому ринку [7, с. 5].

Важливими показниками у дослідженні експортного потенціалу є показники відкритості та ефективності міжнародної торгівлі. Погоджуючись із відомими науковцями [1, с. 262; 3, с. 156-157; 10, с. 15-16; 9, с. 85; 11, с. 14], до таких показників зараховуємо:

- експортну, імпорتنу, зовнішньоторговельну квоту;
- коефіцієнт міжнародної конкурентоспроможності (рівновага торговельних зв'язків);
- коефіцієнт еластичності зовнішньоторговельного обороту;
- коефіцієнт випередження темпами росту регіонального експорту темпів росту ВРП.

У табл. 2. подано розрахунок показників відкритості, розвитку та збалансованості міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Експортна квота показує, яка частка виробленої сільськогосподарської продукції реалізовується на світовому ринку, цей показник у динаміці за три роки значно зріс, що означає посилення ролі експорту в розвитку регіону. Зменшення імпорتنної квоти відбулося на 0,6 п., це свідчить про те, що економіка Причорноморського регіону послаблює свою залежність від імпорту. Зовнішньоторговельна квота також відображає відкритість галузі сільського господарства для світової економіки та водночас її залежність від кон'юнктури зовнішнього ринку. У цьому разі цей показник є досить значущим.

Як бачимо з рис. 4, всі показники відкритості є взаємозалежними.

Коефіцієнт міжнародної конкурентоспроможності розраховується з метою відображення експортоорієнтованості галузі. Його значення коливалося впродовж досліджуваного періоду, однак із 2015 р. спостерігається позитивна тенденція, що засвідчує зростання експортоорієнтованості галузі сільського господарства Причорноморського регіону.

Коефіцієнт еластичності зовнішньоторговельного обороту є прямо пропорційним до інших коефіцієнтів ефективності та еластичності, адже відображає співвідношення індексів зовнішньоторговельного обороту та валового регіонального продукту. Цей показник є вищим за 1, що засвідчує еластичність зовнішньої торгівлі і залежність від ринкових умов.

Аналізуючи коефіцієнт випередження темпами росту регіонального експорту темпів росту валового регіонального продукту, бачимо, що експорт сільськогосподарської продукції зростає значно більшими темпами, ніж валовий продукт цієї галузі, тому зазначимо те, що експортні можливості залежать не лише від виробництва продукції всередині галузі, а й від низки інших факторів.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження експорту сільськогосподарської продукції підприємств Причорноморського регіону можна стверджувати, що підприємства регіону мають потенціал для розвитку експортоорієнтованої діяльності галузі рослинництва, оскільки за цією групою повністю забезпечені потреби внутрішнього ринку. Експорт продукції тваринництва є незначним, а також обмеженими є можливості щодо його нарощування, позаяк в основному виробництво продукції тваринництва здійснюється в господарствах населення. Заходи щодо підвищення експортного потенціалу мають бути спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємств, зокрема показників якості продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Київ: Центр навч. літератури, 2013. 256 с.
2. Андришин В.П. Розвиток експортної діяльності деревообробних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Івано-Франківськ, 2016. 22 с.
3. Волкова І.М. Формування експортного потенціалу молокопродуктового підкомплексу АПК: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Житомир, 2007. 20 с.
4. Дані Головного управління статистики у Миколаївській області про товарну та географічну структуру експорту сільськогосподарської продукції. URL: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>.
5. Дані Головного управління статистики у Одеській області про товарну та географічну структуру експорту сільськогосподарської продукції. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>.
6. Дані Головного управління статистики у Херсонській області про товарну та географічну структуру експорту сільськогосподарської продукції. URL: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>.
7. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. URL: <http://minagro.gov.ua/node/16025>.
8. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2016 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики, 2017. 146 с.
9. Коломієць В.В. Передумови дослідження експортного потенціалу регіону. Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Черкаси: ЧДТУ. 2003. Вип. 8. С. 69-77.
10. Максимов В.В. Методологія оцінки та забезпечення ефективного використання економічного потенціалу регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка». Донецьк: СХУ, 2002. 20 с.
11. Пєпа Т.В. Експортний потенціал харчової промисловості: потужність та рівень використання. Економіка промисловості України: збірник наук. праць / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. Київ, 2000. С. 42-43.
12. Суматохіна І.М., Завгородня Є.С., Дук Н.М. Географічний аналіз та картографування структурних змін експорту-імпорту товарів в Україні. URL: <http://journals.urau.ua/index.php/2409-3173/article/view/50696/46627>.

**ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ
ОРГАНІЧНОГО АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ
THE EXPORT-ORIENTED DEVELOPMENT MODEL
OF THE ORGANIC AGRO-FOOD MARKET OF UKRAINE**

У статті досліджено сучасний стан розвитку українського органічного агропродовольчого ринку. Встановлено причини експортної орієнтації органічного агропродовольчого сектору України. Висвітлено географічну та товарну структуру органічного агропродовольчого експорту. Розглянуто двосторонні проекти розвитку органічного агропродовольчого виробництва. Визначено специфіку споживчого органічного агропродовольчого ринку України.

Ключові слова: органічний агропродовольчий ринок, експорт, кон'юнктура, двостороння співпраця, споживчий ринок, канали збуту.

В статье исследовано современное состояние развития украинского органического агропродовольственного рынка. Установлены причины экспортной ориентации органического агропродовольственного сектора Украины. Отражено географическую и товарную структуру органического

агропродовольственного экспорта. Рассмотрены двухсторонние проекты развития органического агропродовольственного производства. Определена специфика потребительского органического агропродовольственного рынка Украины.

Ключевые слова: органический агропродовольственный рынок, экспорт, конъюнктура, двустороннее сотрудничество, потребительский рынок, каналы сбыта.

In the article the current state of development of the Ukrainian organic food market is investigated. The reasons of the export orientation of the Ukrainian organic sector are determined. The geographic and commodity structure of organic food export are reflected. Bilateral projects of development of organic food production are considered. The particularities of the consumer organic food market of Ukraine are determined.

Key words: organic food market, exports, conjuncture, bilateral cooperation, consumer market, distribution channels.

УДК 338.439.22:339.564(477)

Овчаренко А.С.

аспірант кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Органічне виробництво агропродовольчої продукції є невід'ємною частиною «зеленої інноваційної економіки» та сталого розвитку, що сприяє забезпеченню продовольчої безпеки, створенню додаткових

робочих місць, активній практиці «зеленого підприємництва», створює привабливі умови для інвестування в національну економіку та є механізмом отримання конкурентних переваг на глобальному органічному агропродовольчому ринку.

Розвиток органічного сектору позитивно впливає на вдосконалення інфраструктури, підвищення рівня кваліфікації робочої сили та забезпечення міського населення якісними безпечними агропродовольчими товарами. Органічний сектор України нині має експортоорієнтовану модель розвитку, що зумовлено специфікою розвитку внутрішнього органічного агропродовольчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми міжнародної торгівлі органічними агропродовольчими товарами присвячені роботи таких зарубіжних науковців, як П. Парваті, Г. Вайбель, Л. Оберхольцер [1], С. Димитрій, Є. Джаєніке [2] та інші. Дослідженням формування, розвитку, сучасного стану та експортних можливостей українського ринку органічної агропродовольчої продукції займаються такі вітчизняні вчені, як О. Маслак [], Н. Андрусенко [4], Ю. Завадська [5], А. Калініченко, О. Мінюка, О. Калініченко, В. Грановська [6], С. Ковальчук, Є. Забрухема [7] та інші.

Розвиток торгівлі органічними агропродовольчими товарами демонструє позитивну динаміку за останні 5 років, що зумовлено формуванням у більшості країн сталого попиту на цю категорію товарів, визнанням переваг практики органічного виробництва та виникненням потенційних можливостей для країн-виробників органіки. Отже, доцільною є характеристика особливостей розвитку експорту органічної продукції Україною та трансформацій споживчого ринку.

Постановка завдання. Метою статті є характеристика сучасного стану та виявлення специфіки експортоорієнтованої моделі розвитку органічного агропродовольчого ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Зародження української органічної агропродовольчої системи відбулося в 1970-х рр., через 20 років українські підприємства вперше отримали органічний сертифікат та почали експортувати органічну агропродовольчу продукцію до європейських країн. Нині органічний сектор України становить понад 350 сертифікованих підприємств, які обробляють понад 400 тис. га землі. Основними представниками сертифікаційних компаній в Україні є Органік Стандарт (Україна), Біо Інспекта (Bio Inspecta, Швейцарія), Екосерт (Ecosert, Франція), Церес (CERES, Німеччина) та Союз Контроль (Control Union, Нідерланди). Органік Стандарт сертифікує понад 70% усіх органічних агропродовольчих операцій в Україні. Динамічний розвиток українського органічного агропродовольчого ринку почав відбуватися починаючи з 2008 року, за останні 5-6 років внутрішній ринок збільшився на понад 300% (табл. 1).

Основна частина виробників зосереджена в Одеській, Херсонській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях. На внутрішньому

органічному ринку основними операторами органічної агропродовольчої продукції є такі виробники (табл. 2).

Таблиця 1

Показники зростання органічного агропродовольчого сектору України

Рік / Показник	Органічні землі, %	К-сть виробників	Внутрішній ринок, млн. євро
2011	0,65	155	5,1
2012	0,66	164	7,9
2013	0,95	175	12,2
2014	1	182	14,5
2015	1	210	17,5
2016	1	360	21,2
Темп приросту, %	53,85	132,26	315,69

Джерело: побудовано автором на основі [8, 9]

Специфікою формування органічного агропродовольчого ринку України є домінування експортної орієнтації органічного виробництва (понад 80% усієї виробленої органічної продукції експортується), що зумовлено відсутністю відповідного платоспроможного попиту та скептичним ставленням до органічного маркування на внутрішньому ринку. Динамічне збільшення глобального попиту на органічну агропродовольчу продукцію та лімітована пропозиція створюють певні експортні можливості для країн-виробників органіки. Наявність сприятливих природно-кліматичних умов, придатного земельного фонду для ведення органічного виробництва та надходження іноземних інвестицій стало поштовхом до формування органічного агропродовольчого сектору та спричинило зростання експорту органічної агропродовольчої продукції з України (зокрема, до країн ЄС). Експорт органічної агропродовольчої продукції українського походження у 2015/2016 р. становив 73-75 млн. євро, що на майже 40 млн. євро більше за 2013 р. (35-36 млн. євро), 2/3 якої імпортується країнами Європи, а саме Німеччиною, Швейцарією, Нідерландами, Австрією та Польщею (рис. 1). Деякі органічні фірми експортують відносно невеликі обсяги органічної агропродовольчої продукції до США, Австралії та деяких країн Азії. В Україні налічується 55 підприємств, які мають американський органічний сертифікат USDA, основною експортною продукцією до США є органічна соя.

Продуктова структура експорту [18] включає в себе такі сегменти органічної продукції, як зернові (47%), насіння, олійні культури, молочні продукти та мед, тоді як місцеві споживачі мають доступ до більш широкого асортименту органічної продукції, зокрема молочної та м'ясної продукції, бакалійних та хлібобулочних виробів тощо. За останніми прогнозами експертів, варто очікувати

зростання українського органічного споживчого ринку до 25 млн. євро станом на 2017 р., з подальшим щорічним приростом у 15%.

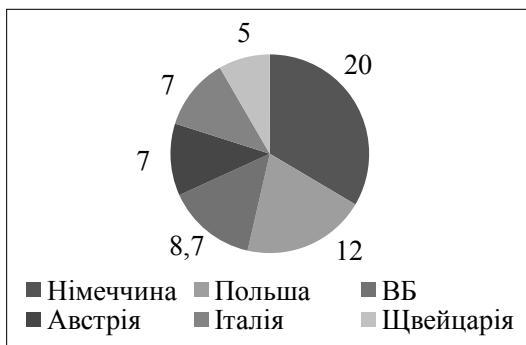


Рис. 1. Експорт органічної агропродовольчої продукції Україною до Європи, 2016 р., млн. євро [17]

Особливістю практики експорту української органічної агропродовольчої продукції є налагодження прямого особистого контакту з імпорте-

ром, таким чином, мають місце такі прецеденти, як відвідування потенційним замовником виробничих потужностей експортера для засвідчення дотримання усіх необхідних процедур виробництва, переробки та пакування. Транспарентність є важливим фактором під час підписання зовнішньоекономічного контракту між сторонами, бонусом налагодження довірливих відносин є тримання певної інформації або консультування з приводу ситуації на ринку, споживчих уподобань тощо у країні імпортера.

Варто зазначити, що після входження в повну силу Зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) [19] експорт сільськогосподарської продукції до європейських країн значно збільшився. За останніми даними, за 10 місяців 2017 р. експорт продукції сільського господарства до країн ЄС зріс на 40%, основною країною-імпортером стали Нідерланди. Цю країну можна розглядати як точку входження української продукції на європейський ринок, оскільки вона має значні портові потужності. В Україні функціо-

Таблиця 2

Топ-8 виробників органічної агропродовольчої продукції в Україні

Назва підприємства	Земельний фонд	Експортна продукція	Розташування	Органічні сертифікати, сертифікаційний орган
ПП «Галекс-Агро» (вертикальна інтеграція ТОВ «Органік Мілк» та ТОВ «Органічний м'ясний продукт»)	8 тис. га	Продукція: спельта, озима пшениця, овес, жито, ячмінь, гречка, просо, кукурудза. Експорт до країн ЄС: Швейцарія, Німеччина, Угорщина, Нідерланди, Італія тощо.	Житомирська обл.	Швейцарський інститут екологічного маркетингу (ІМО), «Органік Стандарт»
ПрАт «ЕтноПродукт» українсько-швейцарське аграрне підприємство	4 тис. га	Продукція: молоко, сметана, кефір, йогурт, масло, мед, м'ясо, овочі, зернова та бобова продукція. Експорт зерна до Німеччини, Швейцарії, Норвегії, Нідерландів та Чехії.	Чернігівська обл.	«Органік Стандарт», «Біо-Свіш»
ТОВ Агрофірма «Поле»	9 тис. га	Продукція: пшоно, органічні зернові, бобові та олійні культури. Експорт до: Нідерландів, Німеччини, Австрії, Італії, Бельгії, Австралії, Малайзії, Польщі, Чехії, Франції.	м. Черкаси	«Органік Стандарт», ЕТКО
ТОВ «Діамант ЛТД» (ТМ «Козуб Продукт»)	-	Продукція: крупи швидкого приготування, хлоп'я, мука, макаронні вироби. Експорт до Румунії, Нідерландів та ОАЕ (5-10% виробленої продукції).	Полтавська обл.	«Органік Стандарт»
ПП «Агроекологія»	8 тис. га	Продукція: озима та яра пшениця, жито, ячмінь, овес, гречка, кукурудза, соняшник. Експорт до Швейцарії – 90% та Німеччини.	Полтавська обл.	«Органік Стандарт»
ТОВ «Органік Оригінал» (ТМ «Екород»)	-	Продукція: олія, борошно, вівсянка, крупи, бобові, мед, овочі на внутрішній ринок.	м. Київ	«Органік Стандарт», USDA NOP
ТОВ «Старий Прицьк»	635 га	Продукція: зерно, крупи та бобові. Експорт до Німеччини, Нідерландів та Швейцарії.	Волинська обл.	«Органік Стандарт»

Джерело: побудовано автором на основі [10-16]

нує понад 350 підприємств з нідерландським капіталом (понад 150 компаній в аграрному секторі), що пояснює проведення низки успішних проєктів зі співробітництва в різних галузях аграрного сектору. Європейська країна має дуже розвинений аграрний сектор та вбачає в Україні «харчовий кошик» світу, який має значний потенціал для нарощування виробничих потужностей. Українська економіка отримує певні переваги від інтенсифікації співробітництва з Нідерландами у вигляді модернізації вітчизняного сільськогосподарського сектору (Україна може вийти з сировинної ніші та почати експортувати готову продукцію, диверсифікувати асортимент продукції, що експортується), збільшенні експорту та вливання коштів в українську економіку (зокрема, в аграрний сектор, логістику, IT, «зелену енергію») [20, 21]. Двостороння співпраця між Україною та Нідерландами стала причиною створення таких спільних проєктів в аграрній сфері, як:

1. Проєкт «Нідерландський молочний центр в Україні (DUDC)» [22] – трирічний проєкт (2016-2019 рр., бюджет 1,4 млн. євро), головною метою якого є створення тренінгових центрів, розвиток інституціональної інфраструктури, підвищення якості та кількості молочного виробництва.

2. ДПП «FoodTechLink Україна» [23] – постачає інноваційне обладнання для переробки с/г продукції та допомагає в освоєнні новітніх методів зберігання/обробки/пакування. Проєкт спрямований на діяльність таких 4 секторів, як овочі, фрукти та їх переробка, промислові пекарні та кондитерська промисловість, виробництво молочних продуктів та м'ясопереробний сектор. Діяльність цього проєкту має стратегічне значення для вітчизняного виробника, оскільки дає змогу експортувати готову продукцію, яка має додану вартість.

Розвиток органічного сектору в Україні має велике значення для європейського споживчого ринку, оскільки, як зазначалося раніше, Європа вбачає в Україні одного із найбільших виробників агропродовольчої продукції, зокрема органіки, однак до кінця не використовує увесь потенціал сільськогосподарського виробництва. В Україні існує низка проблем, які заважають активному розвитку органічного агропродовольчого сектору: неадекватність нормативно-правової бази; відсутність відповідного технічного обладнання; орієнтація тільки на сировинне виробництво; відсутність сталої системи дистрибуції; відсутність ефективної політики підтримки органічного сектору тощо [24]. У результаті поглиблення торговельної співпраці між Україною та ЄС на обговорення виносяться проблеми розвитку українського органічного сектору та готовність європейських країн до фінансової підтримки/кооперації, що підтверджується підписанням двосторонніх домовленостей (табл. 3).

Споживачем органічної продукції виступає середній клас, який в Україні становить 10-12%, якого недостатньо для формування платоспроможного попиту на органічну агропродовольчу продукцію. Одна родина (домогосподарство) витрачає на традиційні продукти харчування та напої трохи більше 50% від заробітної плати, це трохи менше 100 дол. США в місяць (рис. 2).

Оскільки органічні товари є дорожчими за традиційні, то різниця в ціні становить у середньому 30-50%, відповідно, витрати в місяць на органічні товари становлять від 130 дол. США (від 3500 грн.) і вище, що дає змогу дійти висновку, що заробітна плата споживача органіки має бути більшою за 10 тис. грн.

Основними каналами збуту органічної агропродовольчої продукції є супермаркети та спеціалізо-

Таблиця 3

Партнерські програми розвитку та підтримки органічного сектору в Україні

Назва програми	Термін дії	Бюджет	Суть
Німецько-українське співробітництво в органічному секторі (German-Ukrainian Cooperation in Organic Agriculture)	2016-2019	1350 тис. євро	– вивчення операційних характеристик українських органічних ферм; – подальше навчання виробників органічної продукції; – формування високоякісної навчальної програми щодо органічного виробництва в університетах, підготовка кадрів; – участь у симпозиумах та конференціях, обмін знаннями; – організація навчальної поїздки до Німеччини, ознайомлення із функціонування німецького органічного сектору; – створення консультативного та тренувального регіонального кластеру.
Україна – ФАО (Ukraine – FAO)	2016-2019	25 тис. дол. США	Асистування у розробленні органічної законодавчої бази щодо виробництва та сертифікації органічної продукції відповідно до європейських стандартів.
Швейцарська стратегія кооперації для України (The Swiss cooperation strategy for Ukraine)	2015-2018	18 млн. швейцарських франків (15 623 643 євро)	Збільшення обсягів продажу сертифікованих органічних продуктів на внутрішньому ринку. Надання підтримки малому та середньому бізнесу у доступі до міжнародних ринків.

Джерело: побудовано автором на основі [25-27]

вані магазини (як фізичні, так і онлайн), на які припадає найбільший асортимент як вітчизняної, так і імпортованої органічної продукції. Органічні товари можна придбати в таких гіпермаркетах/супермаркетах, як «Фоззі», «Ашан», «Мегамаркет», «Сільпо», «ГудВайн», «Метро», «Новус», «Білла», «Велика Кишеня»; онлайн-платформи / фізичні: «Натур Бутік», Biologic. ua, «Еко Чік» (Eco Chic), «Комора», «Вегетус», «Екоклуб», «Органік Ера». Збільшення частини світової онлайн-торгівлі має вплив і на розвиток української онлайн-торгівлі. За останніми даними [29], майже 3 млн. українців є онлайн-споживачами, однак ця тенденція розповсюджена тільки на сегмент одягу та техніки. Створення торговельних онлайн-платформ є стратегічним напрямом розширення внутрішнього органічного агропродовольчого ринку.



Рис. 2. Витрати домогосподарств на продукти харчування та напої за один місяць, 2016 рік, дол. США [28]

Висновки з проведеного дослідження. Теоретично доведено, що в Україні функціонує експорторієнтована модель розвитку органічного агропродовольчого сектору, що зумовлено такими факторами, як відсутність відповідного законодавчого клімату, державної фінансової підтримки, відсутність достатнього платоспроможного попиту тощо. Наявність значного земельного фонду, виробничих потужностей та ініціатив сприяння розвитку торгівельної зовнішньоекономічної діяльності є чудовим стимулом для подальшого розвитку органічного агропродовольчого сектору та нарощення експорту органічної агропродовольчої продукції до країни ЄС та Азії з потенційними перспективами домінування у певних органічних продуктивних нішах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Priyanka Parvathi & Hermann Waibel (2013) Fair Trade and Organic Agriculture in Developing Countries: A Review, *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 25:4, 311-323, DOI: 10.1080/08974438.2013.736043.
- Oberholtzer L., Dimitri C., & Jaenicke E. (2013). International trade of organic food: Evidence of US imports. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 28(3), 255-262. doi:10.1017/S1742170512000191.

- Maslak O. The status and prospects of the organic agricultural products market in Ukraine / Oleksandr Maslak // *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. № 2. С. 81-85.

- Андрусенко Н.В. Развитие органического сельского хозяйства в Украине. *Economics, management, law: problems and prospects: Collection of scientific articles*. Vol. 1. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2015. Pp. 43-46.

- Сучасні тенденції розвитку вітчизняного ринку органічної агропродовольчої продукції / Завадська Ю.С. // *Економіка АПК*. 2013. № 8. С. 95.

- Грановська В.Г. Перспективи розвитку ринку органічної продукції в Україні / В.Г. Грановська // *Економіка АПК*. 2017. № 4. С. 31-40.

- Ковальчук С.В. Маркетингові цифрові технології у дослідженні споживачів органічної продукції / С.В. Ковальчук, Є.М. Забурмеха // *Marketing and Digital Technologies*. 2017. № 1. С. 34-51.

- Федерація органічного руху України. URL: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>.

- Research Institute of Organic Agriculture (FiBL). URL: <http://www.fibl.org/en/themes/publications.html>.

- Офіційний сайт ГАЛЕКС-АГРО. URL: <http://www.galeks-agro.com/>.

- Офіційний сайт «ЕтноПродукт». URL: <http://www.ethnoproduct.com/>.

- Офіційний сайт Агрофірма «Поле». URL: <http://agropole.com.ua/ua/>.

- Офіційний сайт ТОВ «Діамант ЛТД». URL: <http://diamantltd.com.ua>.

- Офіційний сайт ПП «Агроєкологія». URL: <http://www.agroecology.in.ua>.

- Офіційний сайт ТОВ «Органік Оригінал». URL: <http://www.ecorod.ua>.

- Офіційний сайт ТОВ «Старий Порицьк». URL: <http://porytsk.com>.

- Ukrainian Agrarian Confederation. URL: <http://agroconf.org/en>.

- Organic farming (organic market development). URL: <http://minagro.gov.ua/themes/garland/pdf/8.2%20Organic%20farming.pdf>.

- Yatsenko O., Nitsenko V., Karasova N., James H.S.Jr., & Parcell J.L. (2017). Realization of the potential of the Ukraine-EU free trade area in agriculture. *Journal of International Studies*, 10(2), 258-277. doi:10.14254/2071-8330.2017/10-2/18.

- Size matters: why Dutch businessmen like Ukraine. URL: http://euromaidanpress.com/longreads/dutch_business_in_ukraine/.

- Нідерланды стали «воротами» для української агропродукції в ЄС: URL: <https://gs.fm/texts/20171129/6194931.html>.

- Нідерландсько Український Молочний Центр (DUDC). URL: <https://dudc.info/uk>.

- «FoodTechLink Україна». URL: <http://foodtechlink.com/uk/>.

- Kalinichenko A., Minkova O. and Kalinichenko O. (2015). Development of Ukrainian organic products sector in the international context. *Socio-Economic Problems and the State* [online]. 13(2), p. 68-75.

- German-Ukrainian co-operation in the field of organic agriculture. URL: <https://www.afci.de/projects/german-ukrainian-co-operation-field-organic-agriculture>.

26. FAO Country Programming Framework for Ukraine 2016-2019. URL: <http://www.fao.org/3/a-bp567e.pdf>.

27. Swiss Cooperation Strategy Ukraine 2015-2018. URL: <https://www.seco-cooperation.admin.ch/secocoop/en/home/laender/ukraine.html>.

28. State Statistics Service of Ukraine Household Survey. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

29. Katya M. The Future Of Shopping In Ukraine: A Conversation With Retail Expert Nic Wolfs / Michaels Katya. URL: <http://odessareview.com/future-shopping-ukraine-conversation-retail-expert-nic-wolfs/>.

РОЗВИТОК СИСТЕМ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ

DEVELOPMENT OF BANKING SUPERVISION SYSTEMS IN CENTRAL EUROPE COUNTRIES

Актуальною залишається проблема платоспроможності та стабільності міжнародної банківської системи. Новий регуляторний підхід у банківських системах країн Центральної Європи, який заснований на перегляді системи правил та стимулів, дає змогу більш ефективно реалізувати цілі пруденційного нагляду. Структура складається з модульної системи правил розрахунку вимог до капіталу, яка включає в себе найкращі практики, розроблені банками в методології управління ризиками. Нормативна база зміцнює зв'язок між вимогами до капіталу та організаційними аспектами, використовуючи синергію в управлінні банками та в наглядовому оцінюванні і діях.

Ключові слова: банківський нагляд, вимоги до капіталу, єдиний наглядовий механізм (SSM), механізм єдиного рішення (SRM), фонд єдиного вирішення (SRF), Європейська служба банківського нагляду (EBA).

Актуальной остается проблема платежеспособности и стабильности международной банковской системы. Новый нормативный подход в банковской системе стран Центральной Европы, основанный на пересмотренной системе правил и стимулов, позволяет более эффективно преследовать цели пруденциального надзора. Структура состоит из модульной системы правил расчета требований к капиталу, которая включает в себя лучшие практики,

разработанные банками в методологиях управления рисками. Нормативная база укрепляет связь между требованиями к капиталу и организационными аспектами, использует синергию в управлении банками, надзорные оценки и действия.

Ключевые слова: банковский надзор, требования к капиталу, единый надзорный механизм (SSM), механизм единого разрешения (SRM), фонд единого разрешения (SRF), Европейская служба банковского надзора (EBA).

The problem of payment ability and stability of the international banking system remains important. The new regulatory approach in central Europe's banking system based on a revised system of rules and incentives, enables more effective pursuit of the objectives of prudential supervision. The framework consists of a modular system of rules for calculating capital requirements that incorporates the best practices developed by banks in risk management methodologies. The regulatory framework strengthens the link between capital requirements and organizational aspects, exploiting synergies in the management of banks and in supervisory assessments and actions.

Key words: banking supervision, capital requirements, Single Supervisory Mechanism (SSM), Single Resolution Mechanism (SRM), Single Resolution Fund (SRF), European Banking Authority (EBA).

УДК 336.711:005.591(4-15)

Павлюк О.О.

к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Світова фінансова криза, яка почалася в 2007 році в країнах Європи, окреслила проблеми банківської системи країн єврозони. Криза торкнулася кожної країни і показала, що банки, незважаючи на достатній рівень капіталу, стикалися з труднощами забезпечення себе достатньо ліквідними активами, а також важливість ліквідності для належного функціонування фінансових ринків і банківського сектору. Європейський банківський ландшафт глибоко змінився в результаті регуляторних відповідей на світову фінансову кризу 2007-2008 років в Єврозоні. Але зміни в економіці і регуляторному середовищі висвітлили низку невирішених питань у проблематиці європейського банкінгу. Тому необхідним є дослідження цих ключових питань, оскільки навіть

після суттєвих регуляторних реформ продовжуються дебати про подальші реформи, які необхідні для посилення регуляторної бази ЄС для обмеження майбутніх ризиків у банківській системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Директива адекватності капіталу (Capital Adequacy Directive) [5] – це європейська директива, яка спрямована на встановлення єдиних вимог до рівня капіталу як для банківських установ, так і для небанківських фірм, які здійснюють операції з цінними паперами. Ця директива була вперше видана в 1993 році і переглянута в 1998 році. Оновлена Директива достатності капіталу почала діяти з 2006 року.

Директива з регулювання достатності капіталу The Capital Requirements Directive (CRD IV)

була спрямована на регулювання галузі фінансових послуг Європейського союзу, а саме впровадження системи нагляду в Європейському союзі, яка відображає правила Базеля III з вимірювання капіталу і стандартів капіталу.

Попередні Директиви достатності капіталу (2006/48 і 2006/49) [2; 3] були замінені новим законодавчим пакетом, відомим як «CRD IV». Цей пакет діє з 1 січня 2014 року і складається з Постанови ЄС № 575/2013 [6] та Директиви 2013/36/ЄС [4]. Це третій пакет поправок до первинних директив після двох попередніх наборів поправок, прийнятих Комісією у 2008 році (CRD II) і 2009-му (CRD III). CRD IV замінила Директиву про вимоги щодо капіталу (2006/48/ЄС та 2006/49/ЄС) (CRD) новою директивою та нормативними актами: Директивою CRD IV (2013/36/ЄС) та Положенням про вимоги щодо капіталу (575/2013) (Capital Requirements Regulation, CRR). Основна роль CRD IV полягає у впровадженні в ЄС ключових реформ Базеля III, узгоджених у грудні 2010 року. До них відносяться поправки до визначення капіталу та кредитного ризику контрагента та запровадження коефіцієнта ліквідності і вимог ліквідності. Глобальна мета цього нового набору правил полягає у зміцненні стійкості банківського сектора ЄС, щоб зробити його кращим в умовах економічних потрясінь та створити необхідні умови банкам для фінансування економічної активності і зростання.

Постановка завдання. Впровадження Європейських стандартів банківського регулювання та нагляду в Україні, яке було задекларовано керівництвом НБУ, вимагає від учасників національного банківського сектору активних дій у напрямі подальшого розвитку власних методик, систем і процесів із підтримки достатності капіталу та управління ризиками. На відміну від європейських фінансових організацій, які ось уже понад 10 років послідовно впроваджують ці стандарти, перед учасниками українського банківського сектору стоїть непросте завдання застосування цих стандартів. Тому завданням статті є дослідження суттєвих регуляторних реформ країн центральної Європи з метою визначення ключових тенденцій банківського нагляду та можливостей запровадження їх досвіду в банківський нагляд України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Італійська банківська система складається з багатофункціональних банківських груп, які орієнтовані на кредитування економічних відносин, а з 1990-х років діє відповідно до банківського законодавства, що дає змогу банкам діяти як службовцям. Така система висуває нові проблеми, такі як велика кількість непрацюючих кредитів та необхідність подальших реформ, особливо для кооперативних банків. Основою банківської системи Італії є Закон про банківську діяльність 1936 року, який офіційно визнає кредитну діяльність депозитних

установ як державні послуги. Процес лібералізації розпочався в Італії в середині 1980-х років і суттєво вплинув на широку дерегуляцію та гармонізацію результатів на рівні ЄС, що завершилося прийняттям нового банківського права в 1993 році, яке діє і сьогодні і яке, по суті, дозволило банкам діяти як фірми, що підлягають пруденційному нагляду.

Основні особливості італійської системи управління кризовими ситуаціями: (1) профілактичний наглядовий підхід, що уможливує раннє виявлення банківських проблем; (2) режим вирішення, який передбачає процедури реструктуризації та ліквідації банків; (3) концентрація повноважень, що дає змогу відповідальному органу протистояти складним ситуаціям задля досягнення стабільності та ефективності фінансової системи; (4) законодавчий режим процедур урегулювання криз, який регулюється адміністративним правом. Тому роль наглядового органу є найважливішою в італійській системі, де завдання з урегулювання криз інтегруються з наглядовою діяльністю, тобто функції як нагляду, так і управління кризовими ситуаціями призначаються CLB для Банку Італії.

Платіжна криза та пік цього явища, які були досягнуті в 2013 році, а також у 2014 році, за даними ECB (ECB Asset Quality Review), були зумовлені незадовільною ефективністю економіки. Тривала криза, яка з 2007 року торкнулася фінансових систем та реальної економіки, привела до великої кількості неповернених кредитів у балансах європейських банків, зокрема італійських. Банківська система загалом відповідає вимогам щодо капіталу, але в кінці 2014 року кількість таких кредитів становить 350 млрд. євро, що в чотири рази вище європейського середнього. Кризи привели до різкого зростання неповернених кредитів, частота яких збільшилася до рекордних рівнів порівняно з іншими європейськими країнами, а також необхідності посилення конкуренції в системі шляхом запровадження нової правової та управлінської структури для *banche popolari*. Еволюція цього явища в Європі дуже різноманітна. Між банківськими системами існує чітка сегментація, що привело до різкого зростання неповернених кредитів у таких країнах, як Греція, Ірландія, Італія, Росія, Іспанія, тоді як у Франції, Нідерландах немає ознак погіршення, а Німеччина навіть показує зниження частки сумнівних та неповернених кредитів. В Іспанії та Ірландії це явище виникало поруч із кризою приватного боргу та кризою ринку нерухомості, що значно вплинуло на житлові іпотечні кредити сім'ям та будівельний сектор. В Італії, з іншого боку, безперервне і стійке виникнення неповернених кредитів пов'язують із неспроможністю сімей, які основному були зацікавлені в комерційних кредитах.

Британська банківська справа зазнала серйозних потрясінь, які були викликані глобальними

фінансовими кризами 2007-2008 років та кризою суверенного боргу 2011 року та супроводжувалися негативними явищами в механізмах страхування платежів, на ринку LIBOR, та на валютнообмінному ринку. Як наслідок цих «потрясінь», у банківській справі Великої Британії виникли великі збитки, які привели до значного державного втручання та до запровадження реформ регулювання. Такий масштаб державного втручання був безпрецедентним і включав три основних види втручання: гарантії банківських зобов'язань, рекапіталізацію та різні заходи підтримки активів. Так, за даними ЄС за 2015 рік, загальна державна підтримка британських банків у період з 2008-го по 2013 рік становила 19% валового внутрішнього продукту (ВВП) країни (2013 рік). Близько €191 мільярдів було надано для гарантій та інших заходів ліквідності, а решту було спрямовано на рекапіталізацію та рефінансування активів (140 мільярдів євро). Такі фінансові вкладення були поєднані з подальшими регуляторними реформами на дотримання вимог капіталу та ліквідності Базеля III. З часу глобальної фінансової кризи банкам довелося суттєво підвищити позиції в капіталі та ліквідності у напрямі їх збільшення як за внутрішніми, так і міжнародними вимогами (Базель III). Як правило, банки збільшили свої запаси капіталу і водночас зменшили свої ризикові активи (RWA). Інвестиційний банкінг, торгівельна діяльність були зменшені, як і інші ризиковані сфери кредитування. Проведення реформ банківського нагляду як у США, так і в країнах Центральної Європи мало на меті застрахуватися від проблемних банків та мінімізувати вплив банківських криз на клієнтів банків. Наприклад, головною структурною реформою в Великій Британії був акт «Фінансові послуги» (так звана банківська реформа) у грудні 2013 року, де законодавство має на меті покращити потенціал поглинання втрат банків. Збільшення абсорбції втрат британськими банками відбувається завдяки виконанню зобов'язань щодо вимог до регулятивного капіталу, які перевищують заходи, запропоновані Базелем III (новий глобальний нормативний стандарт щодо достатності та ліквідності банківського капіталу): банки повинні мати відношення власного капіталу до активів, зважених за ризиком, на рівні щонайменше 10%, а порівняно з вимогою ЄС – на рівні 7%. Тобто законодавство прагне встановити більш високі стандарти поведінки для британських банків. Законодавство запроваджує рекомендації Незалежної Комісії з питань банківської справи (комісія Віксерса, названа на честь сера Джона Вікерса), яка створена урядом у 2010 році для розгляду структурної реформи банківського сектору. Вона також вводить ключові рекомендації парламенту, а саме Комісії з банківських стандартів, яку дослухається уряд із метою переглядання банків-

ської поведінки, а саме професійних стандартів та культури в банківській справі. Парламентська комісія з банківських стандартів (Parliamentary Commission on Banking Standards, PCBS) була створена в липні 2012 року для оцінки професійних стандартів та культури у банківському секторі (при цьому також з урахуванням нормативно-правової бази та конкуренції і розслідування процесу встановлення ставки LIBOR). Комісія досліджує питання корпоративного управління, прозорість та потенційні конфлікти інтересів та їх наслідки регулювання для державної політики Великої Британії. Закон про фінансові послуги (банківська реформа) набрав чинності в грудні 2013 року. Внесені фундаментальні зміни у способи регулювання банків та інших фінансових інститутів. Це надало Банку Англії першорядного значення за забезпеченням економічної стабільності шляхом нагляду трьома новими органами: Комітетом з фінансової політики (Financial Policy Committee, FPC), Органом фінансової поведінки (the Financial Conduct Authority, FCA) та пруденційним регулюючим органом (the Prudential Regulatory Authority, PRA).

В умовах ускладнення через триваючу економічну кризу італійська модель урегулювання і вирішення кризових ситуацій допомогла уникнути труднощів, з якими стикаються посередники, таким чином сприяючи системній стабільності та впевненості вкладників у банківській системі. Разом із тим досвід подолання кризових явищ та загальна підготовка банківської системи Італії вплинули на формування загальної концепції банківського регулювання та нагляду, яка орієнтується на сучасні стандарти та практики бухгалтерського обліку, оподаткування, що повинні мати високий ступінь гармонізації на європейському рівні. Тому ЕВА розробила єдині стандарти нагляду (SSM) для врахування значних національних відмінностей з погляду регуляторної та бухгалтерської практики щодо класифікації кредитів між виконавцями та різними категоріями, коригування вартості та розкриття інформації про неповернені кредити. Сучасна реформа банківської системи Італії змінила кілька положень, включених до Банківського закону 1993 року, що є основним стовпом регулювання сучасної італійської банківської системи. Ця реформа спрямована на посилення спроможності коопераційних банків процвітати на швидкозмінному банківському ринку шляхом запровадження нової системи регулювання та нагляду на основі високих вимог до капіталу, суворого періодичного характеру проведення стрес-тестів. В Італії набув чинності єдиний механізм нагляду (SSM) та законодавчо імplementована Директива 2013/36/ЄС («CRD IV»). Водночас регуляторне втручання Банку Італії в законодавчу базу, визначену банківською кризою на європейському рівні, відбувається на підставі European Directive on the recovery

and resolution of banks [7]. Після недавньої фінансової кризи ЄС прийняв низку заходів щодо гармонізації та вдосконалення інструментів для подолання банківських криз у своїх країнах-членах. Національна модель та її особливості повинні адаптуватися до нової Директиви ЄС щодо відновлення та вирішення проблем, яка запроваджує в усіх країнах ЄС гармонізований режим вирішення банківських криз. Така гармонізація також має важливе значення для належного функціонування Механізму Єдиної Резолюції та для координації в кризі за участі посередників, які працюють у країнах, що не є членами ЄС.

Країни ЄС мали перенести положення цієї директиви до національного законодавства до 31 грудня 2014 року. Всі вони повідомили про свої заходи щодо перенесення. Згідно з реформою, Банк Італії – це вторинна ланка регулювання, оскільки здійснює заходи, що дозволяють цим банкам адаптуватися до нової реформи протягом 18 місяців. Розпорядження банку відбувається тоді, коли органи влади визначають, що банк, який не працює, не може пройти звичайні процедури банкрутства, не посягаючи на суспільні інтереси та не викликаючи фінансову нестабільність. Щоб організувати управління такого банку згідно з цим документом, слід дотримуватися таких дій: забезпечити безперервність критичних функцій банку, підтримувати фінансову стабільність, відновити життєздатність усього банку.

З вищесказаного можна побачити, що британські банки працюють у новому і складному регуляторному середовищі. Мета полягає в поліпшенні економічної та фінансової стабільності, зниженні ймовірності майбутніх криз та підвищенні етики та відповідальності менеджерської поведінки. Реформи впроваджуються таким чином, щоб до 2019 року (крайній термін для багатьох регуляторних ініціатив на банківській арені) платники податків Великобританії були найкраще захищені від будь-якої майбутньої кризи банківського сектору. Структурні реформи у Великобританії відбуваються з вересня 2011 року під егідою Незалежної Комісії з питань банківської діяльності – Banking Reform Act of 2013, а також у США (реформа Додда-Френка Уолл Стріті, Закон про захист прав споживачів від липня 2010 року). Реформи подібні, але мають різницю. У Великобританії реформа захищає роздрібну торгівлю та різні інвестиції банківської діяльності, тоді як Закон Dodd-Frank від 2010 року не дозволяє банкам здійснювати власну торгівлю та обмежує їх хедж-фонди та приватну прибуткову активність. Реалізація цих реформ триває. Американські банки йдуть попереду по впровадженню Dodd-Frank до повної відповідності, а британські банки орієнтуються на 2019 рік як кінцевий термін (такий же, як і в «Базелі III»). Законодавство знаходиться на різних етапах роз-

витку і має різні особливості. У США у правила в Dodd-Frank навряд чи будуть внесені зміни, на відміну від закону Великобританії, який постійно змінюється. Порівняння реформ Великобританії та США показує, що вони також рекомендують юридичне відокремлення або відділення депозитного банку від інвестиційного банку. У США, наприклад, депозитні банки не мають можливості інвестувати в більшість цінних паперів та андеррайтинг. У Великобританії реформами визначено довгий перелік запропонованих заборонених операцій із цінними паперами (в тому числі торгові операції, кредитування цінних паперів, торгівля, виведення, сек'юритизація), але їх можна проводити, якщо вони вважаються допоміжними для основного бізнесу. Реформи структурного сектору банківського сектору в Європі впливають із рекомендацій 2012 року Експертною групою ЄС з реформування високого рівня банківського сектору ЄС під головуванням Ерккі Лівіанен (інакше відомі як Доповідь Liikanen). Вони були введені в законодавство ЄС до 2017 року. Після укладення угоди Європейської Ради в червні 2015 року Європейські пропозиції щодо реформ подібні до тих, що стосуються Великобританії та США, але мають певні відмінності. Наприклад, ЄС планує юридично розмежувати власну торгівлю та пов'язані з нею торгові операції (лише для найбільших банків – тих, що мають активи понад 30 мільярдів євро, а також торговельну діяльність щонайменше 70 мільярдів євро, або 10 відсотків їх сукупних активів).

Цікаво порівняти основні розбіжності між рекомендаціями Великобританії та ЄС. Попередні пропозиції є результатом короткого розгляду структурних реформ у банківському секторі Великобританії, які сприяють фінансовій стабільності та конкуренції: роздрібний бізнес має бути відокремлений від оптового та інвестиційних банківських послуг; різні частини одного і того самого банку повинні мати окремих юридичних осіб; системно важливі банки та великі операції роздрібногo бізнесу у Великобританії повинні мати мінімум 10% капіталу до співвідношення активів, управління ризиками повинно стати самодостатнім і менш складним для роздрібногo торгівлі банківськими послугами, але залишається складним для оптових/інвестиційних банківських послуг. Актуальним залишається також питання створення європейського страхового депозиту разом із розпорядчим фондом. Аргументом також є те, що банківські депозити слід розглядати як безпечні в кожній країні ЄС або в країні-члені єврозони, тому що, якщо капітал є мобільним, у разі виникнення банківських проблем депозити потраплять у безпечне місце. Тим не менше пропозиція є спірною та передбачає форму взаємозаліку боргу в межах ЄС чи єврозони, згідно з якою захист депозитів, скажімо, фінансується членом із належною банківською системою, використовується для

захисту вкладників у країні з неефективною банківською системою.

Ключовими рекомендаціями звіту Liikanen в ЄС є: приватна торгівля та інші важливі торгові заходи повинні бути окремими видами діяльності, важливими частками банківського бізнесу; банки повинні скласти та підтримувати ефективно та реалістичне відновлення планів вирішення, як це пропонується в Директиві з відновлення та вирішення проблем (Recovery and Resolution Directive); необхідно застосовувати більш міцні ваги ризику мінімальних стандартів капіталу та більш послідовне ставлення до ризику у внутрішніх моделях; реформи корпоративного управління повинні бути посилені шляхом конкретних заходів щодо зміцнення правління та управління та сприяти управлінню. Порівняння реформ у Великобританії та ЄС показує, що ці реформи рекомендують юридичне відокремлення роздрібного та інвестиційного банку. Пропозиції Liikanen також відносяться до заборони кредитного ризику депозитного банку, хедж-фондів та інвестицій в приватному капіталі. З погляду внутрішньогрупових ризиків та депозитів правила як ЄС, так і Великобританії виглядають менш чітко, ніж у США. За вимогами щодо капіталу в ЄС та Великобританії банки підлягають виконанню Директиви про вимоги до капіталу 4 (CRD IV) та вимоги до капіталу Регламенту (2011 року), який загалом відповідає вимогам Базеля III. Liikanen також рекомендує, щоб більше капіталу запозичувати проти ризикових операцій торгової книги, кредитування нерухомості, а також (як у Великобританії) системні установи повинні мати більше капіталу, ніж раніше.

Після кризи та суверенної боргової ситуації в 2011 році у червні 2012 року Європейська Рада окреслила пропозиції щодо створення європейського Банківського союзу як частини програми, спрямованої на вирішення проблем у Європейській фінансовій системі, а також створення більш надійної фінансової системи. Пропозиції мали три ключові елементи. По-перше, відповідальність за банківський нагляд має бути на європейському рівні, тобто слід запровадити загальні механізми, по-друге, запровадити механізм контролю за банками і, по-третє, застрахувати депозити клієнтів. Першим кроком було створення єдиної наглядової системи (SSM) як європейського, так і національного виміру, що і було створено в листопаді 2014 року в Європейському центральному банку. На європейському рівні буде надано наглядовий орган з попереджувальними повноваженнями щодо втручання, які застосовуються до банків. Частина процесу руху до SSM передбачає реалізацію регуляторної реформи Європейського банківського органу (European Banking Authority (EBA) та адаптування її до нової ситуації, а також прийняття нових правил регулювання капі-

талу (the EUs Capital Requirements Regulation), а також четверту Директиву про вимоги до капіталу (CRD4). Мета полягає в тому, щоб реалізувати єдиний гармонізований наглядовий комплекс правил на основі Базеля III, а не на розбіжності національних домовленостей. Головне завдання влади Великобританії, яка разом із Швецією сказали, що вони не братимуть участі в SSM, – розробити заходи для захисту банків. Оскільки 19 країн є членами єврозони, а дев'ять – не в єврозоні, то залишається відкритим питання «тісного співробітництва» цих країн для участі. Крім того, існує велика стурбованість тим, що нові заходи підірвуть позицію Європейського банківського органу (EBA) як незалежного органу ЄС, якій був заснований для того, щоб забезпечити ефективно та послідовне пруденційне регулювання та нагляд через європейський банківський сектор. Головне завдання EBA – це сприяти створенню єдиних європейських правил у банківській справі, мета яких полягає у забезпеченні єдиного набору гармонізованих пруденційних правил для фінансових операцій фінансових інститутів по всьому ЄС. Політики у Великобританії скептично ставляться до того, чи може ЄС встановити надійний і ефективний режим врегулювання банків. Незважаючи на занепокоєння щодо відмінностей ставлення до єврозони країн, що не в єврозоні, політики та інвестори стверджують, що більшість банківських невдач у минулому були вирішені через націоналізацію або капітальні ін'єкції. Допомога банку Fortis (Бельгія, Голландія та Люксембург) вважається винятком, а не гучним успіхом. Крім того, в Європі законодавство про банкрутство слідує за національними принципами, про що свідчить необхідність проведення масштабної реформи таких законів, якщо буде запроваджено схему єдиної резолюції. Після фінансової суверенної кризи низка країн-членів, які раніше проводили звичайні процедури банкрутства, вирішили на італійському прикладі застосовувати заходи на національному рівні для забезпечення стабільності своїх фінансових ринків та встановлення спеціальних правил для банків та інвестиційних компаній. Це було викликано тим, що попереднє втручання ЄС щодо управління кризами мало на меті забезпечити взаємне визнання, не узгоджуючи різні національні положення. Різні підходи щодо регулювання банків членів євро та не членів також викликає занепокоєння щодо ролі Європейської ради із системного ризику, а також ролі Банку міжнародних розрахунків на базі Financial Stability Board у гармонізації регуляторних стандартів по країнах.

Британський банківський бізнес помітно змінився після фінансової кризи 2007-2008 років. Такі тенденції, як дерегуляція, технологічні зміни, а також подальша інтеграція через створення єдиного європейського ринку, вплинули на економічний сектор.

Британські банки продовжують працювати у складних умовах, продовжуючи роботу над регуляторним та оперативним навантаженням, хоча економічна ситуація поступово поліпшується. На нашу думку, вони прийняли низку реформ і успішно зміцнили свої позиції в капіталі, які перевищують нормативні Базельські вимоги та практично відповідають вимогам Базеля III, зменшивши вплив інвестицій у банківську та торговельну діяльність, а також скоротили ризикові частини їх балансів.

Відповідно до вимог Законів України «Про Національний банк України» та «Про банки і банківську діяльність» затверджена інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні [9]. Інструкція розроблена відповідно до загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів і стандартів. Ця Інструкція вводиться з метою забезпечення стабільної діяльності банків та своєчасного виконання ними зобов'язань перед вкладниками, а також запобігання неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ризики, що притаманні банківській діяльності, нормативи капіталу: мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2), достатності основного капіталу (Н3); нормативи ліквідності (миттєва ліквідність (Н4), поточна ліквідність (Н5), короткострокова ліквідність (Н6); нормативи кредитного ризику (максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), великих кредитних ризиків (Н8), максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9); нормативи інвестування (інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11), загальної суми інвестування (Н12). Мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1), що отримав банківську ліцензію після 11 липня 2014 року, має становити 500 мільйонів гривень.

З метою підвищення стійкості банків у період фінансової та економічної нестабільності, створення ними запасу капіталу для підвищення спроможності протистояти ризикам Національний банк встановлює вимоги щодо формування банками буферів капіталу, а саме: буфера запасу (консервації) капіталу (планується запровадити з 1.01.2020 року) та контрциклічного буфера (запроваджується за рішенням регулятора). Банк формує буфери капіталу, а саме: буфер запасу (консервації) капіталу, контрциклічний буфер. Банк формує буфери капіталу понад нормативне значення нормативу достатності основного капіталу (Н3). Буфер запасу (консервації) капіталу розраховується від загального обсягу ризику. Банк формує буфер запасу (консервації) капіталу починаючи з 1 січня 2020 року у розмірі 0,625 відсотка. Контрциклічний буфер капіталу розраховується від загального обсягу ризику в розмірі 0-2,5 відсотка. Розмір контрциклічного буфера капіталу вста-

новлюється за рішенням Правління Національного банку в разі значної кредитної активності банків із урахуванням ризиків, пов'язаних із надмірним зростанням кредитування. Зазначена інформація завчасно розміщується на сторінці Офіційного інтернет-представництва Національного банку та має містити відомості, зокрема щодо розміру буфера, дати запровадження буфера в установленому розмірі.

Таким чином, в Україні основні показники діяльності банків не змінювалися та не реформувалися докорінно, хоча банківська система пройшла через кризи, які були пов'язані з ліквідністю. Нові вимоги до капіталу банків затверджені постановою Правління НБУ від 12.05.2015 р. № 312 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [8]. З січня 2019 року для системно важливих банків встановлюються значення нормативів миттєвої ліквідності (Н4) не менше 30%, максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – не більше 20%.

З метою подолання наслідків кризи в банківській системі розробляється проект положення про організацію системи управління ризиками в банках України. Згідно з цим проектом передбачається, що банк регулярно (не рідше ніж раз на рік) здійснює валідацію (перегляд ефективності) моделей та інструментів оцінки ризиків.

Висновки. Досвід проведення реформ банківського нагляду в країнах центральної Європи свідчить, що ці реформи мали на меті застрахувати від проблемних банків та мінімізувати вплив банківських криз на клієнтів банків. Тривала криза, яка з 2007 року торкнулася фінансових систем та реальних економік, привела, серед іншого, до великої кількості неповернених кредитів у балансах європейських банків. Наприклад, в кінці 2014 року кількість таких кредитів в Італії становить 350 млрд. євро, що в чотири рази вище європейського середнього рівня. Шляхом подолання таких негативних явищ стали фінансові вкладення у поєднанні з подальшими регуляторними реформами на дотримання вимог капіталу та ліквідності Базеля III. З часу глобальної фінансової кризи банкам довелося суттєво підвищити їхні позиції в капіталі та ліквідності у напрямі їх збільшення як за внутрішніми, так і за міжнародними вимогами (Базель III). Як правило, банки збільшили свої запаси капіталу і водночас зменшили свої ризикові активи (RWA). Крім того, деякі країни провели структурні реформи, як, наприклад, Велика Британія, з метою покращення потенціалу поглинання втрат банків. Збільшення абсорбції втрат британськими банками відбувається завдяки виконанню зобов'язань щодо вимог до регулятивного капіталу, які перевищують заходи, запропоновані Базелем-III (новий глобальний нормативний стандарт щодо

достатності та ліквідності банківського капіталу): банки повинні мати співвідношення власного капіталу до активів, зважених за ризиком, на рівні щонайменше 10%, у порівнянні з вимогою ЄС – на рівні 7%. В умовах ускладнення через триваючу економічну кризу італійська модель врегулювання і вирішення кризових ситуацій допомогла уникнути труднощів, з якими стикаються посередники, таким чином сприяючи системній стабільності та впевненості вкладників у банківській системі. Разом із тим досвід подолання кризових явищ та загальна підготовка банківської системи Італії вплинули на формування загальної концепції банківського регулювання та нагляду, яка орієнтується на сучасні стандарти та практики бухгалтерського обліку, оподаткування, що повинні мати високий ступінь гармонізації на європейському рівні.

Українська банківська система також зазнала кризи останніх років. За даними Національного банку України, з 1 лютого 2016 року по 1 грудня 2016 року кількість діючих банків скоротилася з 116 до 98, також скоротилися активи банків з 1 293 104 млн. грн. до 1 263 359 млн. грн. У грудні 2016 року відбулася націоналізація системного банку «Приватбанку». Як було повідомлено в меморандумі, націоналізація відбулася з метою збереження фінансової стабільності та задля забезпечення відповідності всіх українських банків нормативним вимогам НБУ. За даними НБУ, загальна потреба «Приватбанку» в капіталі становила 148 млрд. грн. Аналіз ситуації у фінансовому секторі України показує наявність проблем, які свідчать про кризові явища в банківській системі України, зокрема, в системі банківського регулювання та нагляду. Згідно з нормативною базою, банківський нагляд в системі Національного банку України має достатній рівень незалежності, але під час фінансової кризи, на мою думку, окреслилися проблемні питання щодо її функціонального та інституційного складника. Ускладнення процесу регулювання впливає на ускладнення проведення банківського бізнесу, особливо в умовах девальвації гривні та тотального банкрутства банків. Тому існує великий сумнів, що в умовах кризи фінансової та банківської системи знайдуться ресурси для запровадження нових стандартів Базельського нагляду. Крім того, за останні роки не велося ніякої підготовчої роботи до запровадження стандартів Базельського комітету, зокрема Базеля II та Базеля II,5, які є проміжними для втілення Базеля III.

Необхідність переходу на новітні стандарти бухгалтерського обліку. Нормотворчою радою IASC є International Board of Accounting Standards (IBAS), яка розробляє міжнародні стандарти обліку фінансових активів AFRS9 замість міжнародних стандартів AFRRS39. Цей стандарт складається з двох основних частин, перша стосується визнання вартості активу в момент його придбання,

тобто його оцінки. Друга – це оцінка активу внаслідок його знецінення (втрата вартості). У цій частині велика увага приділяється ризик-менеджменту як набору спеціальних елементів оцінки вартості після знецінення, а також розрахунку резервів під знецінення. Завдяки цьому ця частина пов'язана з рекомендаціями Базельського комітету. Така тісна співпраця сприяє виведенню конкретної формули для знаходження певної цифри резервів банку під знецінення активу.

Банківська система України потребує від національного регулятора забезпечення прозорості в проведенні бізнесу шляхом видання інструкцій, рекомендацій, які б регулювали ризик-менеджмент та запобігали банкрутству банків. Таким положенням, наприклад, могло би стати положення про підсилення регуляторних вимог до управління ризиками в банках задля наближення до найкращих світових стандартів ризик-менеджменту. Основними складниками таких вимог є: запровадження систем управління ризиками та звітності, введення внутрішньобанківських документів з управління ризиками, запровадження інформаційних систем з управління ризиками та звітністю, запровадження моделей та інструментів оцінки ризиків, проведення стрес-тестування. Це можливо тільки завдяки змінам у Законі «Про банки та банківську діяльність».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базельський комітет банківського нагляду, Третя базельська угода (Third Basel Accord). URL: <http://www.bis.org>.
2. Directives 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on the capital adequacy investment firms and credit institutions. [Електронний ресурс]/The European Parliament and the Council. 2006. URL: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/index_en.htm.
3. Directives 2006/49/EC of the European Parliament and the Council. The capital adequacy of investment firms and credit institutions/The European Parliament and the Council. URL: www.eur-lex.europa.eu.
4. Directive 2013/36/EU on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms (CRD IV) / The European Parliament and the Council. 2006. URL: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.
5. Directive 93/6/EEC of 15 March 1993 on the capital adequacy of investments firms and credit institutions. The European Parliament and the Council. 2006. URL: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.
6. Regulation (EU) № 575/2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms (CRR). The European Parliament and the Council. 2006. URL: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm/.

7. Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms [Electronic Resource] / The European Parliament and the Council. 2006. Available from: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.

8. Постанова Правління НБУ № 312 від 12.05.2015 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12>.

9. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні № 368 // НБУ. 2001. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

INNOVATIVE-INVESTMENT ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

У статті визначено інноваційно-інвестиційну діяльність ТНК, розглянуто механізми фінансування інвестиційних проєктів, визначено низку чинників, що мають безпосередній вплив на збільшення ролі транснаціональних корпорацій у здійсненні інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність, що здійснюється ТНК, суттєво впливає на конкурентоспроможність країн у системі світового господарства, визначаючи лідируюче положення одних і відставання інших. Маючи велику частину науково-технічних кадрів і застосовуючи технічні знання в глобальному масштабі, ТНК є, по суті, найважливішими учасниками процесу формування глобальної інфраструктури технологічних нововведень. Незважаючи на конкуренцію, яку ТНК створюють для вітчизняних підприємств, переваги від такої співпраці все ж частково нівелюють пов'язані з цим недоліки. Зміцнення статусу транснаціональних корпорацій як одного з основних суб'єктів міжнародних відносин сучасності визначає актуальність дослідження ролі інноваційно-інвестиційної діяльності ТНК у світовій політиці.

Ключові слова: транснаціональні корпорації (ТНК), інновації, інноваційний проєкт, інвестиційна діяльність, прямі іноземні інвестиції.

В статье определена инновационно-инвестиционная деятельность ТНК, рассмотрены механизмы финансирования инвестиционных проектов, определен ряд факторов, имеющих непосредственное влияние на увеличение роли транснациональных корпораций в осуществлении инновационной деятельности. Инновационная деятельность, осуществляемая ТНК, существенно влияет на конкурентоспособность стран в системе мирового хозяйства, определяя лидирующее положение одних и отставание других. Имея большую часть научно-технических кадров и применяя технические знания в глобальном масштабе,

ТНК, по сути, являются важнейшими участниками процесса формирования глобальной инфраструктуры технологических новшеств. Несмотря на конкуренцию, которую ТНК создают для отечественных предприятий, преимущества от такого сотрудничества все же частично нивелируют связанные с этим недостатки. Укрепление статуса транснациональных корпораций как одного из основных субъектов международных отношений современности определяет актуальность исследования роли инновационно-инвестиционной деятельности ТНК в мировой политике.

Ключевые слова: транснациональные корпорации (ТНК), инновации, инновационный проєкт, инвестиционная деятельность, прямые иностранные инвестиции.

The article outlines the innovation and investment activities of TNCs, considers the mechanisms of financing of investment projects, identifies a number of factors that have a direct influence on increasing the role of transnational corporations in the implementation of innovation activities. Innovative activities carried out by TNCs have a significant impact on the competitiveness of countries in the world economy, identifying the leading position of one and the lag of others. With a large part of scientific and technical personnel and applying technical knowledge globally, TNCs are, in essence, the most important actors in the process of forming a global infrastructure for technological innovation. Despite the competition that TNCs create for domestic enterprises, the benefits of such cooperation still partially offset the shortcomings associated with it. Strengthening the status of transnational corporations as one of the main subjects of international relations of the present determines the relevance of the study of the role of innovation and investment activities of TNCs in world politics.

Key words: transnational corporations (TNCs), innovations, innovation project, investment activity, direct foreign investments.

УДК 330(341.1+322.2)(045)

Смагло О.В.

к.е.н, доцент фінансів

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. У зв'язку з постійним зростанням значення міжнародної співпраці транснаціональні корпорації захоплюють усе більшу частину ринку. Як і будь-яке явище, цей процес має як позитивні, так і негативні наслідки, але натепер ТНК є основним джерелом фінансу-

вання інноваційних проєктів. Зміцнення статусу транснаціональних корпорацій як одного з основних суб'єктів міжнародних відносин сучасності визначає актуальність дослідження ролі інноваційно-інвестиційної діяльності ТНК у світовій політиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останнім часом спостерігається зростання інтересу дослідників до діяльності транснаціональних корпорацій на світовому ринку торгівлі, їх проявів та подальшого розвитку, оскільки вплив ТНК на світовий ринок з кожним роком збільшується. Тож цілком закономірним явищем є те, що питання інноваційно-інвестиційної діяльності досліджувалося такими вченими, як Г.О. Бак, Є.В. Вакуленко, І.А. Ломачинська, Д.І. Погрібний, В.В. Бондарчук, Д.А. Глухова, В.М. Кочетков, В.В. Зимовець.

Постановка завдання. Мета статті – визначення впливу інноваційно-інвестиційної діяльності на розвиток транснаціональних корпорацій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Висока динаміка змін зовнішнього середовища в діяльності транснаціональних корпорацій, зумовлена формуванням нових умов господарювання і співпраці, викликає необхідність проведення аналізу чинників, що впливають на посилення позицій ТНК в інтенсивних процесах інноваційної діяльності та комерціалізації нововведень. У світі сьогодні налічується близько 80 тис. ТНК і приблизно 850 тис. їхніх іноземних філій. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів змушує ТНК розширювати ринки для інвестування. Нові бази даних ЮНКТАД щодо державних ТНК повідомляють про посилення їхньої ролі в глобальній економіці. Близько 1500 державних ТНК (1,5% від усіх ТНК) мають більш ніж 86 000 іноземних філіалів, що становить майже 10% від філіалів усіх ТНК світу. Їх інвестиції у нові

проекти становили в 2016 році 11% від світових інвестицій порівняно з 8% в 2010 році. Основною країною базування таких ТНК є Китай [5]. ТНК – це потужні суб'єкти світової економіки, що перебувають у постійному пошуку інноваційних рішень та процесі впровадження передових технологій. Транснаціональні корпорації виступають головними інвесторами в інноваційній сфері, а обсяги їхніх фінансових витрат на інноваційну діяльність постійно зростають. Загальна сума витрат ТНК на дослідження і розробки за останні десять років зросла із 106,4 млрд дол. у 2004 р. до більш ніж 160 млрд дол. США у 2014 р., тобто в 1,6 раза. У стратегіях ТНК інновації є основою конкурентоспроможності і визначають напрями розвитку компанії, окремих галузей та національної економіки загалом [4, с. 75]. З метою отримання лідерства в певних галузях ТНК мають на меті розширення програм, спрямованих на розроблення та запровадження інноваційного продукту. Фінансування інноваційних проектів здійснюється за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. Схематично фінансування інноваційних процесів зображено на рис. 1 [2, с. 32].

Для кожної стадії інноваційного продукту може бути характерне окреме джерело фінансування, на практиці чіткого поділу немає, як правило, фінансування здійснюється зі змішаних джерел. Початковим стадіям запровадження інновацій притаманне використання власних коштів ТНК, державних грантів, венчурного капіталу. Стадія росту потребує більш широкого залучення із зовнішніх джерел, таких як банківські позики, використання фінансових інструментів фондового ринку.

У результаті ТНК беруть на себе основну роль інвесторів інноваційних проектів серед бізнес-суб'єктів. Намагаючись удосконалити свої конкурентні стратегії, компанії застосовують інновації як основу конкурентоспроможності. З часом інноваційна конкуренція виходить на якісно нові рівні, зумовлюючи суперництво між різними сферами діяльності, галузями, формами бізнесу, а в масштабах світу – між країнами [3, с. 75]. Частка фінансування ТНК становить приблизно 90% від інвестицій, що йдуть у сектор інновацій від бізнес-структур у всьому світі. Лідером серед інвесторів у сферу НДДКР серед найбільших ТНК є компанія

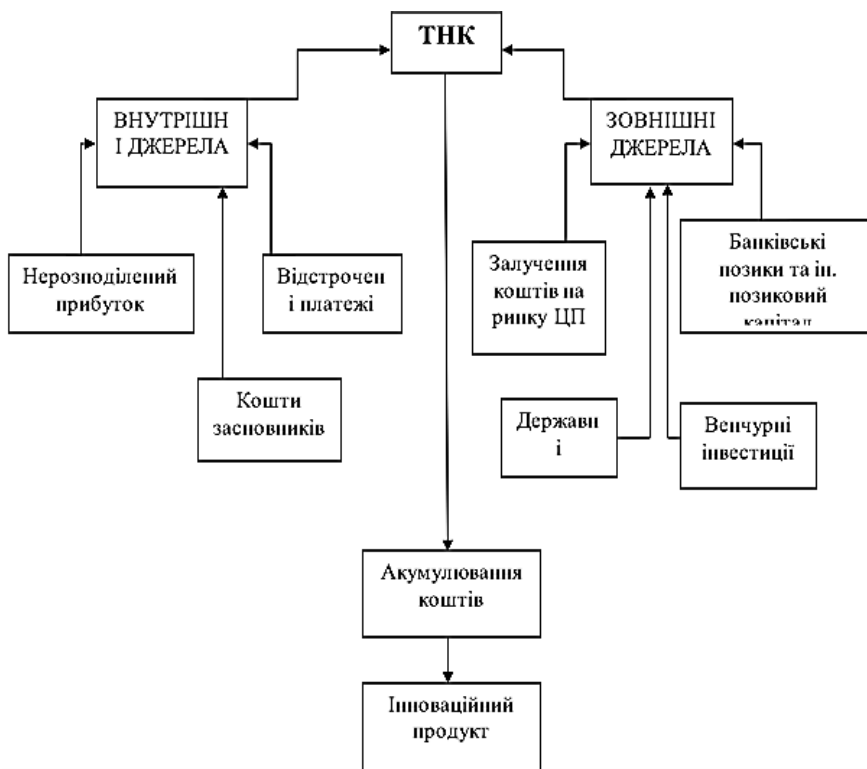


Рис. 1. Джерела фінансування інновацій ТНК

Volkswagen, за результатами 2016-2017 рр., здійснювалися стабільні інвестиції в технологічний розвиток (таблиця 1).

Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій дає змогу виділити кілька основних факторів, які зумовлюють лідерство міжнародних корпорацій серед інших суб'єктів світової економіки у виробництві інновацій. Насамперед саме ТНК часто стають виконавцями державного замовлення на виробництво інноваційної продукції, в основному в галузях оборонно-промислового комплексу. Цю тенденцію доводить статистика, наведена у звіті World economic forum [9] за 2017 рік, згідно з яким США (один із трьох світових центрів, до якого за національною приналежністю належить найбільша кількість ТНК, що, до речі, добре видно з таблиці 1) займає 4 місце за індексом конкурентоспроможності щодо впровадження інновацій. Двома іншими центрами з найбільшою кількістю ТНК є Японія та країни ЄС. Тому цілком закономірно, що за інноваційною діяльністю Японія займає 8 місце, Німеччина – 5, Швейцарія – 1. Таким чином, простежується залежність між розвитком ТНК та масштабами інноваційної діяльності.

Варто зазначити, що Сполучені Штати суттєво збільшили рівень витрат на розроблення програмного забезпечення і рівень зайнятості в наукомістких галузях, що можна побачити, ознайомившись із рейтингом Forbes. Із десяти корпорацій, які очолюють рейтинг Forbes «The World's most innovative companies» [10], шість мають американське походження. Основні з них: Amazon.com (найбільша у світі за показниками обороту компанія серед тих, що продають товари і надають послуги через мережу Інтернет), Salesforce.com (один зі світових лідерів з розроблення програмного забезпечення; постійними замовниками цієї компанії є такі всесвітньо відомі корпорації, як Google, Dell, Toyota,

Cisco, Hitachi), Alexion Pharmaceuticals (є розробником і дистриб'ютором інноваційних медичних препаратів, а також проводить наукоємкі дослідження щодо лікування імунної системи людини), Regeneron Pharmaceuticals (є одним із лідерів у світі в галузі розроблення біотехнологій), а також VMware (найбільший у світі розробник програмного забезпечення для віртуалізації) та Intuitive Surgical (американська корпорація, що займається розробленням та виготовленням роботизованих хірургічних систем).

Ще одним чинником зростання ролі ТНК у створенні інновацій є те, що постійне зростання доходів великих корпорацій та зниження вартості менш потужних компаній, що сформувалося внаслідок криз, сприяють активним процесам їх поглинання. Характерною ознакою купівлі транснаціональними корпораціями підприємств, які готуються до виходу на ринок з інноваційним продуктом або технологією, є те, що фінансування всіх витрат на наукові розробки забезпечила компанія, що поглинається, а ТНК використовує свої ресурси лише для кінцевої стадії комерціалізації нововведення – організації масового виробництва. У цьому разі корпорації формально не здійснюють вкладень безпосередньо в науково-дослідні розробки, оскільки сума, витрачена на придбання сторонньої компанії, враховується у статистиці злиттів та поглинань і жодним чином не відбивається у витратах корпорації на НДДКР. Подібний спосіб придбання нових технологій та продуктів є найбільш поширеним у сфері виробництва програмного забезпечення, електронних засобів зв'язку, а також обробки інформації. У кризові періоди, коли вартість компаній істотно знижується, дрібні та середні підприємства стають мішенню для великих міжнародних корпорацій. Купівля прогресивних підприємств, особливо за заниженою вартістю, – один зі способів інноваційного розвитку ТНК.

Таблиця 1

Компанії-лідери за розміром інвестицій у технологічний розвиток за 2016-2017 рр. [6; 7]

2016 рік			2017 рік		
Назва компанії	Країна	Інвестиції, млн. євро	Назва компанії	Країна	Інвестиції, млн. євро
VOLKSWAGEN	Німеччина	13 612	VOLKSWAGEN	Німеччина	13 612
SAMSUNG ELECTRONICS	Південна Корея	12 528	DAIMLER	Німеччина	6 529
INTEL	США	11 140	SANOFI	Франція	5 246
ALPHABET	США	11 054	ASTRAZEN ECA	Великобританія	5 217
MICROSOFT	США	11 011	ROBERT BOSCH	Німеччина	5 202
NOVARTIS	Швейцарія	9 002	BMB	Німеччина	5 169
ROCHE	Швейцарія	8 640	SIEMENS	Німеччина	4 820
HUAWEI INVESTMENT & HOLDING CO	Китай	8 358	BAYER	Німеччина	4 436
JOHNSON & JOHNSON	США	8 309	GSK	Великобританія	4 214
TOYOTA MOTORS	Японія	8 047	FCA	Великобританія	4 108

Ще одним способом отримання досвіду, мінімізації високих дослідних витрат є створення стратегічних альянсів. Переважно вони утворюються на стадії, що передують комерціалізації нововведень, з метою більш ефективного використання знань, наявних у всіх учасників союзу.

Окрім створення стратегічних альянсів, ТНК часто вдаються до організації формально незалежних від материнської корпорації дослідних центрів і венчурних (ризикових) підприємств. Цей метод застосовується для того, щоб максимально ефективно використати нові розробки, які не потрібні материнській компанії або є для неї непрофільними.

Функціонування венчурних підприємств зумовлене розвитком стратегічно важливих аспектів науково-дослідної діяльності та необхідністю підтримки інноваційних проектів окремих груп фахівців, а іноді й окремих співробітників-новаторів.

Серед факторів формування лідерських позицій ТНК у світовому створенні та освоєнні інновацій слід також виділити збільшення витрат на наукові розробки. Особливо яскраво це спостерігається у фармацевтиці [1, с. 18-19].

В останні роки спостерігається тенденція до збільшення кількості ТНК серед країн, що розвиваються, та серед тих, що належать до країн із перехідною економікою. При цьому масштаби НДДКР у цих державах збільшуються швидше, ніж у державах із високим рівнем доходів. В останні п'ять років найбільш помітні прояви цієї тенденції можна було спостерігати в Китаї, Аргентині, Бразилії, Польщі, Індії. Крім того, країни, що розвиваються, з великим відривом лідирують за кількістю поданих заявок на патенти, особливо Китай [4, с. 15].

Висновки. Після вивчення статистичних даних цілком очевидно (на прикладі США, Японії, Швеції та Німеччини зокрема), що розвиток інновацій значною мірою належить до сфери діяльності ТНК, які, конкуруючи між собою та з вітчизняними компаніями, намагаються забезпечити для себе хорошу конкурентну позицію та витіснити з ринку дрібні компанії, витрачають значні суми грошових коштів на проведення наукових-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Незважаючи на конкуренцію, яку ТНК створюють для вітчизняних підприємств, переваги від такої співпраці все ж частково нівелюють пов'язані з цим недоліки.

Маючи велику частину науково-технічних кадрів і застосовуючи технічні знання в глобальному масштабі, ТНК є, по суті, найважливішими учасниками процесу формування глобальної інфраструктури технологічних нововведень. Вони справляють значний вплив на географію НДДКР у світі за рахунок контролю над переміщенням основних компонентів, необхідних для здійснення інноваційних проектів: венчурного капіталу, висококваліфікованих кадрів, нових ідей і розробок. Таким чином, інноваційна діяльність, що здійснюється ТНК, суттєво впливає на конкурентоспроможність країн у системі світового господарства, визначаючи лідируюче положення одних і відставання інших.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бак Г.О. Лідерство транснаціональних корпорацій у світовому створенні інновацій / Г.О. Бак // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2014. № 3-4. С. 16-19.
2. Вакуленко Є.В. Фінансові механізми інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02 / Вакуленко Євгенія Володимирівна. Львів, 2015. 188 с.
3. Ломачинська І.А. Інноваційна діяльність ТНК та її роль у розвитку світової економіки / І.А. Ломачинська, Л.І. Аджадж // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. № 2. С. 74-78.
4. Погрібний Д.І. ТНК як суб'єкти інноваційного розвитку в світовій економіці / Д.І. Погрібний // Право та інноваційне суспільство. 2014. № 1. С. 12-21.
5. Доклад о мировых инвестициях 2015: «Глобальные производственные системы: инвестиции и торговля в интересах развития» / Конференция организации объединенных наций по торговле и развитию ЮНКТАД. Нью-Йорк и Женева, 2015. 78 с. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf.
6. The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Офіційний сайт European Commission. URL: <http://ec.europa.eu>.
7. The 2016 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Офіційний сайт European Commission. URL: <http://ec.europa.eu>.
8. United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://www.unctad.org>.
9. World economic forum. URL: <https://www.weforum.org/>.
10. The World's Most Innovative Companies. URL: <http://www.forbes.com/innovative-companies/>.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ

FORMATION OF THE MODEL OF PUBLIC REGULATION OF DEVELOPMENT OF BIO ECONOMY

У статті розглянуто алгоритм формування механізму державного регулювання розвитку біоекономіки. Визначено основні завдання державного регулювання розвитку біоекономіки з позицій макро- та мікро-рівнів. Окреслено основні методи державного регулювання розвитку біоекономіки, зазначено його основні функції. Побудовано модель державного регулювання розвитку біоекономіки в Україні.

Ключові слова: біоекономіка, методи державного регулювання, функції держави, державна політика, сталий розвиток, соціальне партнерство.

В статье рассмотрен алгоритм формирования механизма государственного регулирования развития биоэкономики. Определены основные задачи государственного регулирования развития биоэкономики с позиций макро- и микроуровней. Определены основные методы государственного регулирования развития биоэкономики, указаны

его основные функции. Построена модель государственного регулирования развития биоэкономики в Украине.

Ключевые слова: биоэкономика, методы государственного регулирования, функции государства, государственная политика, устойчивое развитие, социальное партнерство.

The algorithm of formation of the mechanism of state regulation of development of bio economy is considered in the article. The main tasks of state regulation of development of bio economy from the positions of macro- and micro levels are determined. The main methods of state regulation of development of bio economy are defined and its main functions are indicated. A model of state regulation of the development of bio economy in Ukraine was constructed.

Key words: bio economy, methods of state regulation, state functions, state policy, sustainable development, social partnership.

УДК 338.2

Бутенко В.М.

к.е.н., доцент, докторант кафедри економічної теорії
Національний університет біоресурсів і природокористування

Постановка проблеми. Сьогодні важливим чинником забезпечення стабільного розвитку України в довгостроковій перспективі є розвиток біоекономіки, яка здатна забезпечити вирішення багатьох соціально-економічних питань та сталий розвиток країни. Сучасні виклики потребують спрямовувати зусилля держави в напрямі забезпечення відповідного рівня безпеки (енергетичної, продовольчої, екологічної тощо) та глобальної конкурентоспроможної біоекономіки, яка повинна стати основою модернізації та побудови постіндустріальної економіки шляхом виходу України на лідируючі позиції у сфері розвитку біотехнологій, зокрема за окремими напрямами агробіотехнологій, біоенергетики, біомедицини, промислової біотехнології. Таким чином, питання формування механізму державного регулювання розвитку біоекономіки є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим аспектам державного регулювання у певних галузях, що входять до складу біоекономіки, присвячені роботи Л. Антонова [1], А. Діброва [2], М. Корецького [3], О. Мордвінова [4]. Загальні методи, функції та засоби державного регулювання вивчалися такими вченими, як, зокрема, В. Воротін [5], В. Геєць [6], В. Дикань [7], Г. Павлова [8]. Питання розвитку біоекономіки в Україні розглядалися В. Байдалою [9], М. Талавирею [10],

Г. Гелетухою [11]. Однак чимало теоретико-методологічних питань сутності та складових механізму формування й реалізації державного регулювання у сфері розвитку біоекономіки в Україні, а також визначення напрямів його вдосконалення в сучасних умовах залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Метою роботи є теоретичне обґрунтування сутності, ролі та функцій державного регулювання, а також побудова моделі державного регулювання розвитку біоекономіки. Вважаємо, що у сучасних умовах існує потреба ґрунтовного вивчення та проведення аналізу та оцінки поглядів стосовно сутності державного регулювання економіки та визначення ролі держави в розвитку біоекономіки. Це зумовлює необхідність розробки та впровадження нових теоретично-методичних та практичних підходів до формування та реалізації моделі державного регулювання розвитку біоекономіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для формування моделі державного регулювання розвитку біоекономіки необхідно визначити конкретні об'єкти та інструменти регулювання. Об'єкти впливу державних органів влади визначаються системою стратегічних цілей, котрі формуються в процесі побудови національної економічної політики стосовно розвитку біоекономіки.

Алгоритм формування механізму державного регулювання розвитку біоекономіки складається з таких етапів: 1) визначення конкретних об'єктів регулювання та цілей, котрі трансформуються в критерії регулювання; 2) виявлення оптимальних методів впливу на об'єкти регулювання; 3) аналіз важелів (інструментів) регулювання, котрі визначають вплив на елементи об'єкта регулювання та їх взаємозв'язки; 4) визначення сукупності необхідних ресурсів.

Під час створення механізму державного регулювання розвитку біоекономіки перш за все слід визначити конкретні об'єкти регулювання та цілі, котрі потрібно трансформувати в критерії регулю-

вання. Оскільки об'єктом державного регулювання є розвиток біоекономіки, необхідно визначити конкретні кількісні цілі її розвитку за певний період, які повинні бути зазначені в Державній стратегії розвитку біоекономіки до 2030 року (наприклад, частка відновлюваних джерел енергії в їх загальному обсязі, кількість відсотків, на яку слід знизити енергоємність виробництва, кількість побудованих в Україні заводів з виробництва біопалива, показники зниження викидів парникових газів в атмосферу, кількісні показники внутрішнього попиту та експорту біотехнологічної продукції, обсяги виробництва біомаси).

Оскільки ми зазначаємо, що одним з основних інструментів державного регулювання розвитку біоекономіки є соціальне партнерство [12], то вважаємо доцільним основні цілі та завдання розглянути відповідно до рівнів його формування (рис. 1).



Рис. 1. Завдання державного регулювання розвитку біоекономіки в Україні



Рис. 2. Система методів державного регулювання розвитку біоекономіки

У період розвитку біоекономіки причини «провалів» ринку й необхідність державного регулювання набувають певної специфіки, що зумовлена своєрідними завданнями держави та, що найсуттєвіше, інституційною недостатністю забезпечення ефективної взаємодії між державним, приватним і громадським секторами економіки в умовах розвитку біоекономіки. Зокрема, доступність, поширення та достовірність інформації про розвиток біоекономіки, біотехнологічну продукцію мають ключове значення для прийняття рішень як в умовах ринкової взаємодії, так і під час здійснення державного регулювання.

Для визначення більш ефективних методів та інструментів регулювання розвитку біоекономіки необхідно розглянути її складові елементи та їх взаємозв'язки. Складовими елементами біоекономіки є аграрний сектор, котрий виробляє біомасу, виробничий сектор (підприємства, що переробляють біомасу і виготовляють біотехнологічну

продукцію (підприємства хімічної, енергетичної, фармакологічної, харчової промисловості)), науково-дослідний сектор (система науково-дослідних інститутів, навчальних закладів різних рівнів), сектор споживання (споживачі біотехнологічної продукції, громадське суспільство). Тому важелі регулювання повинні бути спрямовані на розвиток цих секторів та формування ефективних взаємозв'язків між ними (наприклад, розробка логістичних схем постачання біомаси до центрів її переробки, розвиток прямих зв'язків між науково-дослідними установами та виробничим сектором), формування засад соціальної відповідальності біоекономіки, створення сприятливої податкової політики, інші заходи поліпшення умов господарювання.

Важливим кроком є встановлення оптимальних методів впливу на об'єкти регулювання, котрі конкретизують інструментарій, способи, технології досягнення поставлених завдань. Розглядаючи методи державного регулювання розвитку біоекономіки, можемо систематизувати їх за певними критеріями (рис. 2).

Ми вважаємо, що розвиток біоекономіки потребує оптимального поєднання прямих та непрямих методів регулювання, які, нівелюючи провали ринкової економіки, сприятимуть ефективному розвитку біоекономіки. Крім зазначених традиційних методів державного регулювання, ми включили до системи інституційні методи, котрі регламентують діяльність основних суб'єктів біоекономіки, структурують «правила гри» під час розвитку біоекономіки, зменшуючи інформаційну невизначеність. Ми визначаємо, що саме законодавчі норми є одним із головних елементів інституціонального середовища, в якому відбувається взаємодія основних суб'єктів економічної системи. Також ми дійшли висновку, що на сучасному етапі найбільш ефективним та дієвим інструментом державного регулювання розвитку біоекономіки є механізм соціального партнерства, котрий забезпечує оптимальне вирішення інтересів кожного суб'єкта та забезпечує досягнення стратегічних цілей розвитку держави. Базуючись на основі добровільної взаємодії держави, бізнесових структур та громадськості, цей інструмент

допомагає узгодити інколи протилежні цілі, а завдяки синергетичному ефекту сприяє розвитку біоекономіки на сучасному етапі. До організаційних методів ми відносимо розробку Державної стратегії розвитку біоекономіки, котра визначає основні напрями та критерії розвитку біоекономіки в Україні. В рамках організаційних методів ми пропонуємо формування секторальної інтеграції, котра передбачає створення системи господарських зв'язків у процесі обміну результатами діяльності секторів біоекономіки (наприклад, логістика щодо доставки та переробки біомаси, впровадження наукових розробок у виробничу сферу, створення й підтримка територіальних агробіокластерів), розвиток і підтримку інфраструктури біоекономіки.

Для реалізації механізму державного регулювання розвитку біоекономіки необхідна певна сукупність ресурсів (матеріально-технічних, фінансових, соціальних, інституційних тощо), під час використання яких реалізуються методи регулювання та забезпечується виконання стратегічних цілей. Цей крок передбачає формування державного бюджету з урахуванням необхідності виділення коштів на розвиток інноваційного потенціалу, котрий є основою розвитку біоекономіки [13], формування інвестиційних проектів розвитку конкретних структур біоекономіки (для забезпечення новітніми біотехнологіями, фінансування власних

ЦІЛЬОВА	<ul style="list-style-type: none"> визначення цілей, пріоритетів та основних напрямів розвитку біоекономіки
СТИМУЛЮЮЧА	<ul style="list-style-type: none"> формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність господарських суб'єктів і спрямовувати економічні процеси в напрямі розвитку біоекономіки
НОРМАТИВНА	<ul style="list-style-type: none"> формування нормативно-правової бази розвитку біоекономіки
КОРИГУЮЧА	<ul style="list-style-type: none"> коригування розподілу ресурсів в економіці з метою розвитку біоекономіки, усунення негативних зовнішніх ефектів тощо
СОЦІАЛЬНА	<ul style="list-style-type: none"> державне регулювання соціально-економічних відносин, перерозподіл доходів, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, збереження навколишнього середовища
УПРАВЛІННЯ НЕРИНКОВИМ СЕКТОРОМ ЕКОНОМІКИ	<ul style="list-style-type: none"> регулювання державного сектору економіки та вплив на суспільство з метою стимулювання розвитку біоекономіки
КОНТРОЛЮЮЧА	<ul style="list-style-type: none"> державний нагляд і контроль за виконанням встановлених "правил гри", економічних, екологічних, соціальних стандартів тощо
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА	<ul style="list-style-type: none"> регулювання всіх напрямів зовнішньоекономічної діяльності держави з метою захисту національних інтересів

Рис. 3. Функції державного регулювання розвитку біоекономіки в Україні

інноваційних розробок, підготовки висококваліфікованих спеціалістів в галузі біоекономіки, вжиття заходів соціального маркетингу).

Зрозуміло, що для формування механізму державного регулювання розвитку біоекономіки потрібні стабільність політичної системи країни, взаємодія між усіма суб'єктами біоекономіки, розуміння всіма членами суспільства того факту, що без розвитку біоекономіки неможливі економічне зростання, ефективний розвиток всіх галузей економіки та підвищення рівня добробуту насе-

лення. За цих умов саме держава повинна стати гарантом послідовного здійснення завдань господарського регулювання, свідомо координувати процеси розвитку біоекономіки. Однак визнання необхідності державного регулювання розвитку біоекономіки ще не дає відповідей на питання, якими мають бути механізми державного регулювання. Зарубіжний досвід у цій сфері можна застосовувати лише обмеженою мірою до умов України. Важливо використовувати прогресивну практику державного регулювання розвитку біое-

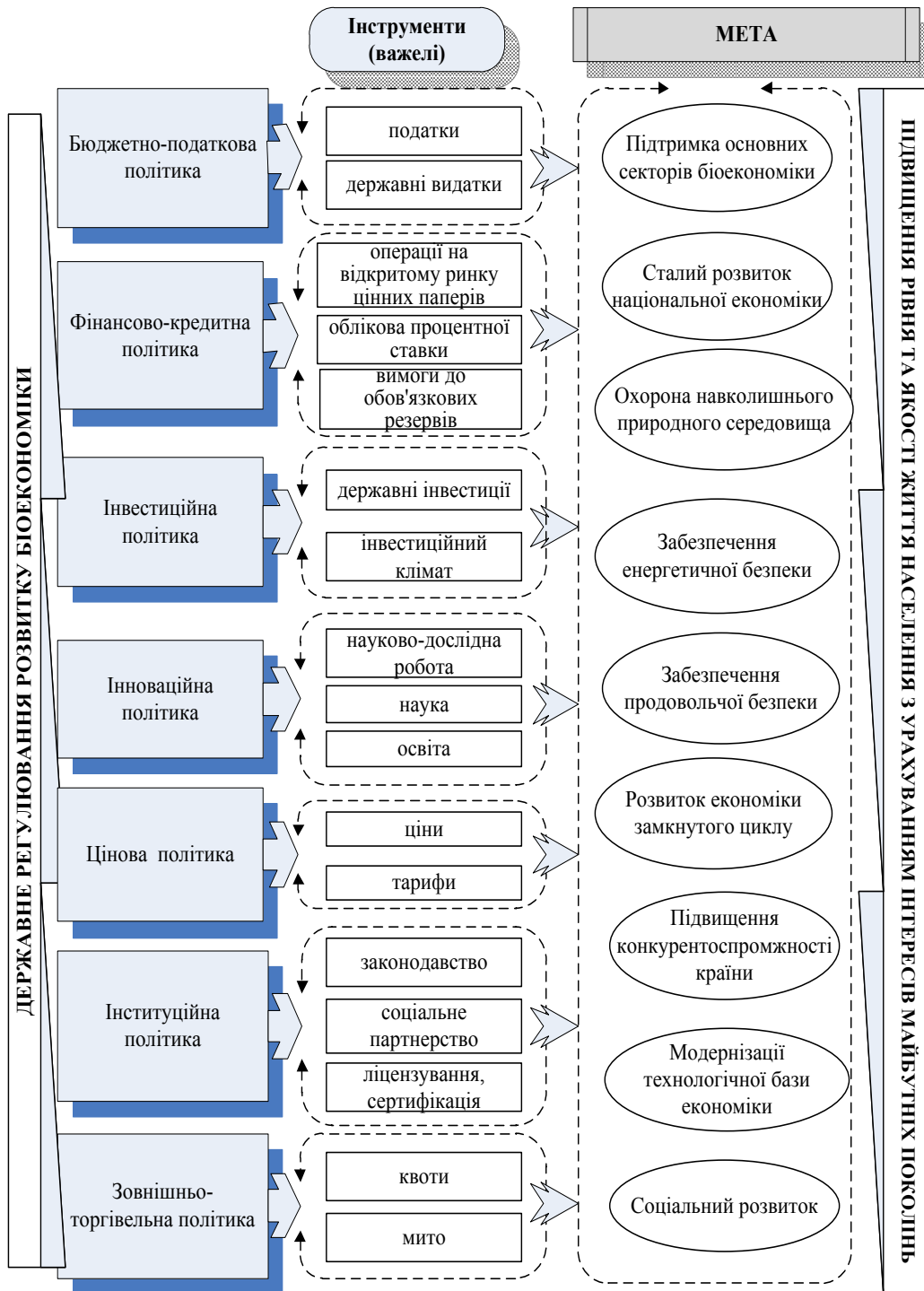


Рис. 4. Модель державного регулювання розвитку біоекономіки

кономіки з урахуванням національних, історичних, соціально-економічних особливостей і сучасних вимог суспільного розвитку.

Причини необхідності державного регулювання розвитку біоекономіки впливають з його основних цілей, завдань і функцій (рис. 3).

Цільова функція передбачає визначення цілей та пріоритетів національного розвитку (держава формує стратегічні цілі розвитку біоекономіки, визначає потрібні ресурси, їх ефективність, а також соціальні, економічні наслідки цих дій шляхом розроблення Державної стратегії розвитку біоекономіки до 2030 року).

Стимулююча функція визначає регулятори, здатні ефективно впливати на діяльність господарських суб'єктів і спрямовувати економічні процеси країни в напрямі розвитку біоекономіки. До таких регуляторів можна віднести сприятливу податкову політику; формування сприятливого інвестиційного клімату, необхідного для розвитку аграрного виробництва як бази виробництва біомаси, науково-дослідної сфери як джерела розроблення біотехнологій, необхідних для виробництва біотехнологічної продукції.

Нормативна функція охоплює правові основи ефективного функціонування біоекономіки за рахунок прийняття відповідних законів та застосування інших нормативних та регулятивних засобів.

Коригуюча функція передбачає вжиття низки заходів з метою перерозподілу ресурсів для зміни структури виробництва в бік використання відновлюваних ресурсів, розвитку кругової економіки на основі використання сучасних біотехнологій.

Соціальна функція сприяє реалізації соціальних цінностей (держава забезпечує соціальний захист та соціальні гарантії, сприяє підвищенню якості життя, забезпечує збереження навколишнього середовища та сталий розвиток).

Безпосереднє управління неринковим сектором економіки передбачає регулювання діяльності державного сектору економіки та вплив на суспільство з метою стимулювання розвитку біоекономіки. Для виконання цієї функції необхідно застосовувати фінансування фундаментальних досліджень у галузі біоекономіки за рахунок бюджетних платежів та кредитів, фінансування заходів соціальної та культурної політики задля формування нових суспільних норм, заснованих на необхідності розвитку біоекономіки, державну закупівлю біотехнологічної продукції тощо.

Контролююча функція вимагає розробки державних стандартів біотехнологічної продукції, нагляду й контролю за їх дотриманням, формування сприятливого середовища розвитку біоекономіки.

Зовнішньоекономічна функція держави полягає в регулюванні всіх напрямів зовнішньоекономічної діяльності держави з метою захисту національних інтересів у системі світового господарства. Засо-

бами її реалізації є регулювання курсу національної валюти, стимулювання експорту, регулювання імпорту, митна політика, режим конвертованості, умови вивозу капіталу.

Таким чином, державне регулювання розвитку біоекономіки можна визначити як сукупність конкретних форм, методів, засобів, інструментів, інститутів та правових форм, які застосовуються в процесі реалізації відповідної державної політики для регулювання виробничо-економічних та суспільних відносин між основними суб'єктами відповідно до основних цілей сталого розвитку держави. Модель державного регулювання розвитку біоекономіки зображено на рис. 4.

Висновки з проведеного дослідження. Побудована модель визначає, що основними завданнями держави в період розвитку біоекономіки є визначення легітимних та ефективних норм і правил взаємодії між економіко-правовими суб'єктами та контроль за їх виконанням. Головна мета державного регулювання розвитку біоекономіки полягає в довгостроковому забезпеченні добробуту населення та можливостей регенерації природної системи.

Слід наголосити на тому, що основною функцією державного регулювання розвитку біоекономіки є організація життя в суспільстві з метою забезпечення умов для нормальної його життєдіяльності та забезпечення можливості реалізації потреб майбутніх поколінь. Це потребує комплексного регулювання з урахуванням інтересів різних категорій осіб, а саме суб'єктів господарювання, їх об'єднань, споживачів, найманих працівників, територіальних громад держави, а також міжнародної спільноти. Комплексне та збалансоване врахування всіх цих інтересів можна забезпечити, лише використовуючи такий інститут державного регулювання розвитку біоекономіки, як соціальне партнерство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонова Л. Державне регулювання соціо-еколого-економічного розвитку регіонів України на інноваційній основі. Державне управління. 2015. № 252. Т. 263. С. 6-10.
2. Діброва А. Сучасне трактування сутності державного регулювання аграрного сектору економіки. Економічна теорія. 2007. № 1. С. 76-84.
3. Корецький М. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: монографія. Київ: вид-во УАДУ, 2002. 260 с.
4. Мордвінов О. Управління аграрним природо-користуванням в умовах ринкової трансформації: монографія. Київ: УАДУ, 2000. 344 с.
5. Воротін В. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія. Київ: вид-во УАДУ, 2002. 392 с.
6. Геєць В. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки. Економіка України. 2012. № 10. С. 4-23.

7. Дикань Л. Государственное управление развитием экономики Украины в условиях «третьей волны» глобализации. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 43. С. 11-20.

8. Павлова Г. Методи державного регулювання аграрного сектора економіки України. URL: www.investplan.com.ua/pdf/9_2013/13.pdf.

9. Байдала В., Бутенко В. Формування довгострокової стратегії державної підтримки розвитку біоекономіки. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2014. Вип. 1 (8). Т. 1. С. 48-54.

10. Талавыря Н., Байдала В., Бутенко В. Формирование потенциала для развития биоэкономики в Украине. Bioeconomy and Sustainable Development of Agriculture: II International Scientific-Practical Conference (11-12 October, 2013, Tbilisi). Ivae

Javakhsivili Tbilisi State University, 2013. P. 440-444.

11. Geletukha G. Development and Prospects of Bioenergy in Ukraine. Енергетичні культури від вирощування до використання. Зарубіжний і вітчизняний досвід: матеріали семінару FORBIO (21 лютого 2018 року). URL: <http://uabio.org/uabio-news/3509-forbio-seminar-kiev-2018-materials>.

12. Бутенко В. Інституційні засади розвитку соціального партнерства в Україні. Зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / за ред. М. Кропивка. № 1. Мелітополь: вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2014. С. 61-66.

13. Бутенко В. Інноваційний розвиток України як основа формування біоекономіки. Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2017. Vol. 3. № 1. P. 54-66.

РИНОК ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

ORGANIC PRODUCTION MARKET IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

УДК 338.432:631.1

Вінюкова О.Б.

науковий співробітник сектору маркетингу та економічних досліджень Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція НААН України

Чугрій Г.А.

науковий співробітник сектору маркетингу та економічних досліджень Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція НААН України

У статті розглянуто сучасний стан виробництва органічної продукції в Україні. Розкрито екологічні, соціальні та економічні переваги запровадження виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції в Україні. Охарактеризовано причини, які перешкоджають виробництву органічної продукції. Окреслено перспективи розвитку органічного виробництва, доцільність збільшення його масштабів. Запропоновано заходи державного стимулювання та управління виробництвом органічної продукції.

Ключові слова: органічне виробництво, органічна продукція, органічні оператори, розвиток органічного ринку.

В статье рассмотрено современное состояние производства органической продукции в Украине. Раскрыты экологические, социальные и экономические преимущества внедрения производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции в Украине. Охарактеризованы причины, препятствующие производству органической продукции.

Определены перспективы развития органического производства, целесообразность увеличения его масштабов. Предложены меры государственного стимулирования и управления производством органической продукции.

Ключевые слова: органическое производство, органическая продукция, органические операторы, развитие органического рынка.

The article deals with the current state of organic production in Ukraine. The ecological, social and economic advantages of introduction of ecologically pure agricultural production in Ukraine are revealed. Characterized by the reasons that prevent the production of organic products. The prospects for the development of organic production, the expediency of increasing its scale for increasing demand are outlined. The measures of state incentives and management of production of organic products are proposed.

Key words: organic production, organic production, organic operators, development of the organic market.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки ступінь продовольчої та екологічної безпеки істотно обумовлений альтернативними технологіями в галузі сільського господарства. Останніми роками в країні спостерігається збільшення обсягу внутрішнього ринку споживання органічної продукції, зростає попит на органічні продукти харчування. Виробництво органічної продукції є практичною реалізацією концепції сталого розвитку аграрного виробництва, що передбачає поєднання захисту довкілля, економічного зростання та соціального розвитку як вза-

ємозалежних та взаємодоповнюючих елементів стратегічного розвитку держави, що гарантуватиме населенню високу якість продовольства як важливого складника продовольчої безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану виробництва органічної продукції та перспектив його розвитку в Україні приділяється велика увага з боку таких вчених, як В.І. Артиш, В.Г. Грановська, О.Т. Дудар, М.І. Кобець, О.Б. Кузьменко, Є.В. Милованов, О.В. Ходаківська. Незважаючи на вагомість наукових робіт, наукове обґрунтування сутності практичних кроків щодо

прискорення розвитку органічного сільськогосподарського виробництва залишається актуальним.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні стану виробництва органічної продукції та визначенні перспектив розвитку органічного ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий ринок органічної продукції почав розвиватися наприкінці минулого століття. В Україні виробництво органічної продукції проходить період становлення, а суттєвим позитивним зрушенням, що дає можливість активізувати ринок органічних продуктів, є ухвалення Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [1].

Слід зауважити, що розвиток органічного сільськогосподарства є актуальним і водночас суперечливим питанням функціонування підприємств аграрного сектору за конкурентних умов. Органічне агровиробництво як цілісна система господарювання поєднує найкращі практики з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного розмаїття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання тварин та методів виробництва, які відповідають певним вимогам до продуктів, виготовлених з використанням речовин та процесів природного походження [2, с. 33].

В науковій спільноті існує безліч трактувань поняття «органічне господарство». Розглядаючи позицію Є.В. Милованова, бачимо, що органічне сільське господарство він визначає як сільськогосподарську систему, що сприяє збереженню навколишнього середовища, соціально та економічно підтримує виробництво здорових продуктів харчування. Такий вид господарства уникає використання хімічно синтезованих добрив, пестицидів, ветеринарних препаратів, при цьому активно використовує натуральні природні препарати з метою збільшення природної родючості ґрунтів, стійкості рослин і тварин до захворювань [3].

Як зазначає О.В. Ходаківська, перші сертифіковані господарства створювались з ініціативи іноземних компаній, які брали на себе витрати, пов'язані із сертифікацією угідь, та експортували вирощену продукцію за кордон у вигляді сировини. За прямої підтримки іноземних організацій створені основні «гравці» на ринку вітчизняної органічної продукції [4, с. 67].

Ю.О. Лупенко у своєму дослідженні відзначає, що формування ринку органічних продуктів в Україні відбувається під дією внутрішніх та зовнішніх чинників. Внутрішні чинники зумовлюють зростання попиту на безпечні та здорові продукти харчування з підвищенням рівня життя населення. Зовнішні чинники спричинені динамічним зростанням світового ринку органічної продукції та зацікавленістю міжнародної спільноти в Україні як

потенційно потужному виробнику такої продукції [4, с. 3]. З огляду на світовий досвід Ю.О. Лупенко виділяє 4 етапи формування та розвитку ринку органічних продуктів (табл. 1).

Таблиця 1

Розвиток ринку органічних продуктів харчування

Етапи	Характеристика
1. Клубний	Фермери та споживачі, зацікавлені в споживанні здорової їжі, організуються в клуби, товариства, організації.
2. Галузевий	Зростає кількість виробників органічної продукції, формуються асоціації та професійні об'єднання, створюється нормативно-правова база діяльності суб'єктів органічного виробництва.
3. Ринковий	Створюються закони, розвивається інфраструктура виробництва, переробки та реалізації органічних продуктів.
4. Загальнонаціональний	Суспільство усвідомлює користь та переваги органічного виробництва, держава активно допомагає розвитку як пропозиції, так і попиту на екологічно чисті продукти харчування

Джерело: [4, с. 3]

Як зазначає Ю.О. Лупенко, Україна перебуває на третьому етапі формування ринку органічних продуктів – ринковому. Перехід до загальнонаціонального етапу розвитку пов'язаний з усвідомленням суспільством екологічних проблем. Інфраструктура ринку органічної продукції сьогодні слабозвинена, тому виробники сильно обмежені у застосуванні маркетингових підходів до просування товарів. Відсутність законодавчої бази та відповідної системи сертифікації також створює на шляху виробників багато труднощів, зокрема щодо позиціонування продукції на ринку. З урахуванням того, що більшість органічної продукції реалізується на експорт, насичення внутрішнього ринку є недостатнім [4, с. 4].

В Україні існують дискусії серед науковців і практиків стосовно економічної доцільності та організаційних можливостей запровадження органічного виробництва агроформуваннями. Багаторічна практика інших країн демонструє екологічні, економічні та соціальні переваги органічного виробництва.

Як зазначає В.Г. Грановська, органічне сільське господарство є центральним у новій парадигмі, яка охоплює економічні, соціальні та екологічні цінності [2, с. 33].

Вивчаючи міжнародний досвід компаній, які застосовували технологічні аспекти ведення органічного виробництва, відзначаємо, що таке господарювання має низку певних переваг, а саме сприяє відновленню природної родючості ґрунтів, підвищенню якості сільськогосподарських угідь, зменшенню шкідливих викидів, скороченню

застосування штучних засобів хімізації та витрат не відновлюваних енергетичних ресурсів, чим забезпечує позитивний вплив на навколишнє природне середовище та екологічну ситуацію в країні, забезпечення споживчого ринку здоровою та якісною продукцією, зміцнення експортного потенціалу держави, забезпечення продовольчої безпеки в країні. Тому відзначається об'єктивна необхідність розвитку та впровадження органічного виробництва сільськогосподарської продукції. Але існує низка перешкод та недоліків ведення органічного господарства, а саме низька кількість кваліфікованого персоналу, несформований попит на органічну продукцію, нерозвинений ринок органічної продукції, відсутність прямих дотацій.

Таблиця 2

Ключові переваги органічного виробництва у світі

Екологічні	Соціальні
– збереження від забруднення природних вод; – забезпечення екологічного балансу середовища; – зниження техногенного впливу на ґрунти; – збереження та відновлення біорозмаїття в агроландшафтах.	– етична та природна поведінка людини в екосистемі; – забезпечення населення якісними продуктами; – розвиток сільських територій; – підвищення зайнятості та добробуту на селі.
Економічні	
– підвищення рентабельності продукції; – незалежність від зовнішніх джерел фінансування; – підвищення конкурентоспроможності продукції; – зростання чистих прибутків; – вдосконалення системи управління ресурсами та витратами.	

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [2, с. 33]

Україна належить до найпотужніших аграрних країн світу. Україна, маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Укра-

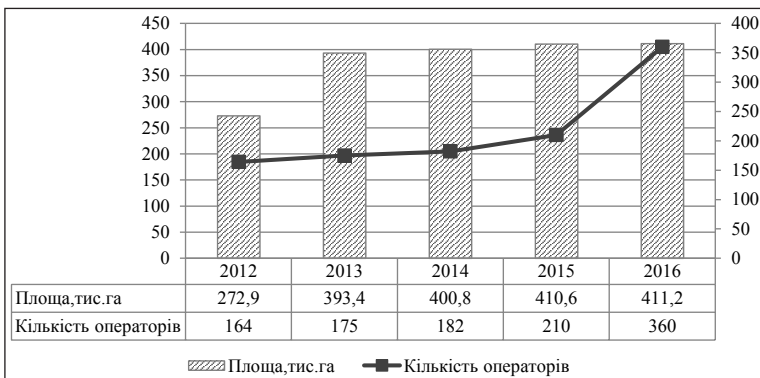


Рис. 1. Динаміка показників, які характеризують розвиток органічного сільського господарства в Україні, 2012-2016 рр.

Джерело: розроблено авторами за джерелом [5]

їна має унікальну можливість посісти одне з провідних місць серед виробників органічної продукції. За площею земель, зайнятих під органічне виробництво, Україна серед країн Європи посідає 11 місце [5].

Ринок органічної продукції вже близько двох десятиріч є одним з найбільш динамічних ринків продовольства у світі та стає популярною альтернативою споживанню традиційної продукції. Варто зазначити, що спостерігається позитивна тенденція поступового розвитку вітчизняного виробництва органічної сільськогосподарської продукції.

На відміну від активізації розвитку органічного виробництва у світі, на жаль, в Україні спостерігаються протилежні тенденції, що зумовлено застарілими технологіями, зношеною технікою, відсутністю системної державної підтримки, невисокою рентабельністю сільгоспвиробництва, високими економічними та комерційними ризиками, зміною клімату, що не найкращим чином відображається на сільському господарстві. Але, незважаючи на всі труднощі, з якими стикаються виробники органічної продукції, існує позитивна динаміка виробництва органічної продукції в Україні. Про формування відповідного ринку органічних товарів свідчить взятий в Україні старт на екологізацію землеробства (рис. 1).

Сьогодні виробники органічної продукції обробляють 400 тис. га, що становить близько 1% від загальної площі оброблюваних в Україні наділів [6]. В Україні спостерігається тенденція до збільшення площ сільгоспугідь, на яких ведеться сертифіковане органічне виробництво. Значно швидшими темпами зростає кількість сертифікованих сільськогосподарських виробників органічної продукції. Зокрема, у 2017 р. їх кількість вже становила 424 підприємства. Більшість українських органічних господарств розташована в Одеській, Херсонській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях. Це свідчить про те, що протягом останнього часу сертифікуються господарства

з невеликими розмірами земельних угідь або переробні підприємства [4, с. 67].

Водночас існують об'єктивні проблеми, які створюють перешкоди для розвитку вітчизняного органічного виробництва та потребують вирішення, а саме:

- відсутність законодавчої бази, яка б регулювала виробництво та обіг органічної продукції та сировини;
- нестача кваліфікованих кадрів з виробництва органічної продукції;
- відсутність державної підтримки на період переходу до органічного агровиробництва;
- нестача інвестиційних ресурсів;

- відсутність інституційної інфраструктури;
- відсутність науково обґрунтованих технологій з виробництва та переробки органічної сільськогосподарської продукції рослинництва і тваринництва;
- незбалансованість зовнішньої торгівлі, яка виявляється в експорті сировини та імпорті готової продукції, що посилює розрив між експортом та імпортомісткістю економіки;
- недосконалість вивчення економічного потенціалу органічного виробництва, факторів його реалізації, переваг та передумов [4, с. 68].

Але, незважаючи на перешкоди для розвитку вітчизняного органічного виробництва, зараз є всі підстави говорити про те, що в Україні формується культура споживання органічних продуктів, а отже, з'явився потенціал для розвитку цього сегменту агропродовольчого ринку. Згідно з оцінками Федерації органічного руху України внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні за останнє десятиліття збільшився більше ніж у 40 разів і становив приблизно 17 млн. євро [5].

Слід відзначити, що зростання виробництва органічної продукції в Україні перш за все пов'язане зі збільшенням її споживання в Європі. В результаті дослідження встановлено, що в країнах Європейського Союзу ніша органічної сировини не заповнена. В Європі споживають більше екотоварів, ніж виробляють. Притому, що кожного року обсяги споживання зростають на 10%. Тому перспективи для розвитку вітчизняного ринку великі. Крім цього, країни Євросоюзу докладають значних зусиль, щоб скоротити обсяги поставок з Китаю і збільшити їх з прилеглих країн, зокрема з України [6].

Споживання органічної продукції в Україні тільки починає розвиватися, велика частина її продукції експортується. Аналізуючи статистичні дані, зауважимо, що 90-95% української органічної продукції йдуть на експорт. Зазначимо, що минулого року значно збільшився експорт органічної продукції. Згідно з даними компанії «Органік Стандарт» з України в інші країни поставлено 165 тис. т товару, що в 2,5 рази більше, ніж у 2015 р. У грошовому виразі це 40 млн. євро проти 21 млн. євро у 2015 р. [6].

Обсяг споживання органічної продукції на 1 особу має тенденцію до поступового збільшення, проте залишається порівняно невисоким. В Україні внутрішнє споживання органічної продукції відіграє поки що другорядну роль, про що свідчать актуальні дослідження Федерації органічного руху України. Нині споживання перебуває на рівні лише 0,30 євро/душу населення [2, с. 37]. Для порівняння, у Фінляндії, де лише 170 тис. га зайняті в органічному виробництві, споживання на одну особу становить 15 євро. Слід відзначити, що внаслідок відсутності законодавчої бази та низької купівельної спроможності населення майже 80%

вітчизняної органічної продукції йдуть на експорт, а решта реалізується на внутрішньому ринку [7].

Потенційними споживачами органічної продукції є близько 5% населення великих та близько 1-2% населення середніх міст України. Сьогодні великого значення набуває проведення активної комунікаційної політики в суспільстві з метою інформування споживачів про особливості її виробництва, корисність для здоров'я та внесок у збереження навколишнього середовища [4, с. 5].

В результаті дослідження встановлено, що ціна на органічні продукти в торговельних мережах сьогодні суттєво завищена. Якщо за кордоном націнка в середньому складає 15-30%, а максимум – 50%, то в Україні може сягати 200-300%. За цих умов структура потенційного ринку органічної продукції виглядає таким чином (рис. 2).

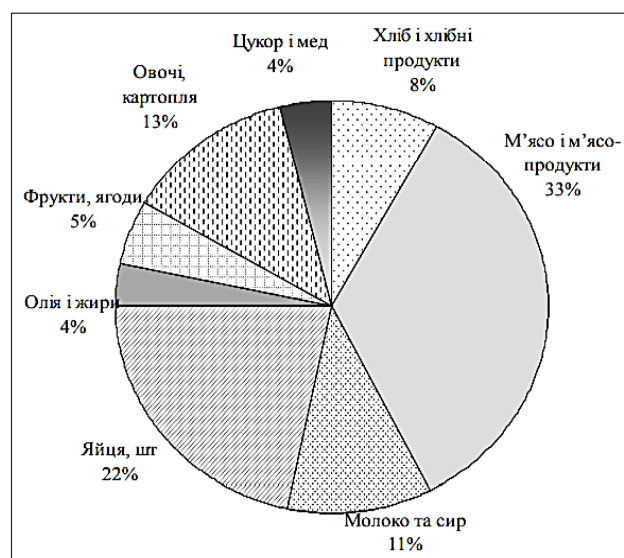


Рис. 2. Структура потенційного ринку органічної продукції

Джерело: [5]

Розвиток вітчизняного органічного виробництва є перспективним у майбутньому, оскільки становить лише 0,05% від загальноєвропейського рівня та посідає 34 місце серед 44 країн Європи, де розвивається органічне виробництво. До цього ж Україна станом на початок 2016 р. посідала перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічних сільськогосподарських угідь, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових (49,4% загальної площі ріллі з органічним статусом), олійних (15,2%) та зернобобових культур (3,8%). На одного ж виробника органічної продукції в Україні припадає лише 1,9 тис. га за середньоєвропейського рівня у 36,1 га [5].

Аналіз розвитку та функціонування органічного ринку по регіонах України доводить, що близько 24% екопідприємств сконцентровані у південному регіоні. Перше місце посідає Одеська область (28 підприємств, 11,72%), на другому місці перебу-

ває Херсонська область (17 підприємств, 7,11%), на третьому – Запорізька область (7 підприємств, 2,92%). У Миколаївській області функціонують лише 5 суб'єктів органічного сектору. Лідером органічного виробництва в Україні є підприємства Київської області, адже їхня ринкова частка становить 15,06%; 11,72% складає частка підприємств Одеської області; 7,53% – Харківської області; 7,11% – Херсонської області, 5,86% ринку належить органічним аграрним формуванням Житомирської області [7].

Розвиток ринку органічної продукції у великих містах обумовлюється такими факторами: вищий порівняно з іншими регіонами рівень життя, що забезпечує більшу купівельну спроможність населення і, відповідно, лояльність споживачів до дорожчих продуктів; вища культура споживання і рівень екологічної свідомості населення; популяризація здорового способу життя серед населення; висока конкуренція на ринку, внаслідок якої виробникам потрібно шукати нові конкурентні переваги; складна екологічна ситуація в містах, що збільшує занепокоєння громадян екологічними проблемами та подорожчанням лікування [4, с. 5].

Українська органічна продукція експортується переважно в країни ЄС. Згідно з даними Мінагрополітики експортними позиціями є зернові та олійні культури, ягоди, чорниця, березовий сік, гарбузове насіння, гірчиця, яблучний концентрат. Тобто можна зробити висновок, що внутрішній ринок органічної продукції ще недостатньо розвинутий, а орієнтований на експорт.

Експорт органічної продукції нині переважно здійснюється через сертифіковані зовнішньоторговельні компанії, які володіють достатнім практичним досвідом, знаннями про спеціалізовані ринки органічної продукції та регулярно спостерігають за новітніми тенденціями розвитку в цій галузі [2, с. 37]. Українські аграрні підприємства мають реальні конкурентні переваги на ринку органічної та екологічно чистої продукції Європи. Також пер-

спективним щодо розширення ринків збуту є ринок Китаю, який формує платоспроможний попит на чисту, екологічно безпечну та органічну продукцію.

Наявний дисбаланс між попитом та пропозицією на ринках ЄС, динамічність розвитку національного органічного виробництва сприяють активізації просування української аграрної продукції на світовий ринок.

Подальший розвиток органічного виробництва вимагає:

- створити законодавчу та нормативну базу в сфері органічного виробництва, переробки та збуту;

- розробити національні стандарти та єдину систему сертифікації екологічно чистої продукції, які мають бути узгоджені з міжнародними зразками;

- встановити ціни на органічну продукцію з урахуванням забезпечення економічної ефективності виробництва та платоспроможного попиту населення України;

- реалізовувати активну державну освітню політику щодо підвищення обізнаності населення про органічну продукцію, здоровий спосіб життя та популяризацію екологічно чистого харчування;

- розробити відповідні кредитні програми, надати податкові пільги для розвитку органічного ринку та стимулювання всіх його операторів;

- розробити спеціальні освітні програми для підготовки висококваліфікованих фахівців в галузі вирощування, переробки та реалізації продукції;

- розробити та вдосконалити канали збуту органічної продукції шляхом проведення спеціалізованих міжнародних і регіональних виставок та ярмарок, міжнародних конкурсів, вжиття рекламних заходів, розвитку системи прямого постачання від виробників до споживачів, системи інформаційного забезпечення;

- здійснити маркетингові дослідження з метою розвитку внутрішнього ринку органічної продукції та формування попиту на органічні товари, визна-

чення потенційних експортних ринків для української органічної продукції;

- розробити методи захисту вітчизняного ринку від надмірного вивозу продукції, дефіцит якої призводить до імпорту аналогічних товарів на не вигідних для економічних інтересів держави умовах, скорочення експорту сировини і нарощування обсягів експорту готової продукції [4, с. 68-69].

Висновки з проведеного дослідження. Органічне виробництво є пріоритетним напрямом розвитку сільського

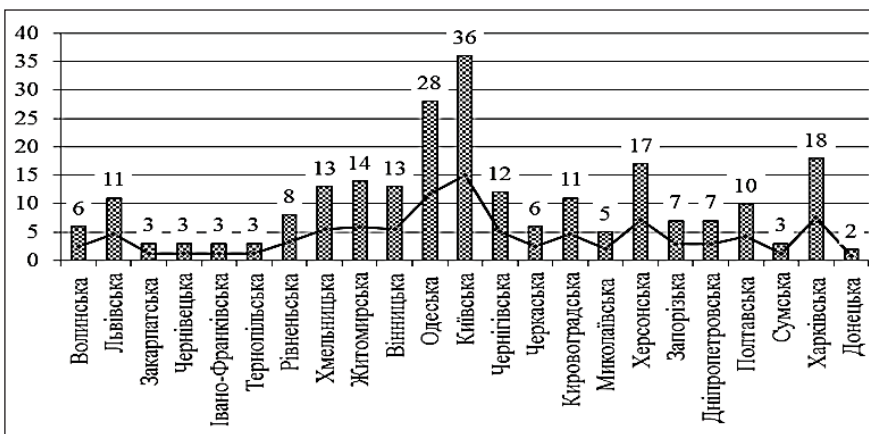


Рис. 3. Структура та розподіл органічних підприємств в Україні, 2016 р.

Джерело: [2, с. 36]

господарства для України як промислово-аграрної країни, провідного експортера сільськогосподарської продукції. Незважаючи на високу рентабельність органічного виробництва, перспективи його ведення на території України за сучасних економічних умов, розвиток органічного сільського господарства відбувається надзвичайно повільно, навіть попри намагання держави підтримати цей сектор економіки шляхом подальшого розроблення та вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, яка створила б умови для законодавчого визнання та захисту органічної продукції, формування національної системи сертифікації, державної підтримки та стимулювання розвитку органічного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про органічне виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини:

Закон України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.

2. Грановська В.Г. Перспективи розвитку ринку органічної продукції в Україні. Економіка АПК. 2017. № 4. С. 31-40.

3. Милованов Є.В. Органічне сільське господарство: перспективи для України. Посібник українського хлібороба за 2009 р.: наук.-практ. зб. Ін-ту рослинництва ім. В.Я. Юр'єва. Харків, 2009. 257 с.

4. Органічне виробництво і продовольча безпека: матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Органічне виробництво і продовольча безпека». Житомир: Полісся, 2013. 492 с.

5. Органічне виробництво в Україні. URL: <http://minagro.gov.ua/node/23346>.

6. Огляд ринку. Органічна продукція. URL: <https://msb.aval.ua/news/?id=26062>.

7. Кузьменко О.Б. Органічне землеробство як фактор євроінтеграції України. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2013. № 3. С. 151-155.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ

METHODOLOGICAL BASES OF INSTITUTIONAL MANAGEMENT OF LAND RESOURCES IN UKRAINE

У статті розглянуто методологію інституціонального управління земельними ресурсами за умов невизначеності ринку та наявності великої кількості земельних агентів. Формування нових або видозміна наявних інституцій у сфері земельних відносин спонукає до значного впливу на такий об'єкт управління, як земельні ресурси. Метою дослідження є аналіз методології управління земельними ресурсами на основі інституціонального підходу, який надає повну та достовірну інформацію про об'єкт управління та земельно-правові відносини, а також використовує для цього сукупність інших підходів загальної методології управління.

Ключові слова: методологія, інституція, управління, земельні ресурси, підхід.

В статье рассмотрена методология институционального управления земельными ресурсами в условиях неопределенности рынка и наличия большого количества земельных агентов. Формирование новых или видоизменение существующих институтов в сфере земельных отношений побуждает к значительному воздействию на такой объект управления, как земельные ресурсы. Целью исследования является ана-

лиз методологии управления земельными ресурсами на основе институционального подхода, который предоставляет полную и достоверную информацию об объекте управления и земельно-правовых отношениях, а также использует для этого совокупность других подходов общей методологии управления.

Ключевые слова: методология, организация, управление, земельные ресурсы, подходы.

The article examines the methodology of institutional management of land resources in the conditions of market uncertainty and the presence of a large number of land agents. The formation of new or modification of existing institutions in the sphere of land relations induces a significant impact on the management object – land resources. The objective of the research is the analysis the methodology of land administration based on the institutional approach, which provides complete and reliable information about the management object and land-legal relations and uses for this purpose a set of other approaches to the overall management methodology.

Key words: methodology, organization, management, land resources, approaches.

УДК 332.334.2

Гаража О.П.

к.е.н., доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

Постановка проблеми. Методологія управління є схемою управлінської діяльності, яка надає взаємопов'язані цілі, ресурси, способи досягнення наміченого результату. Визначальний вибір і використання способів і засобів надає домінуючий

компонент методології (підхід). Загальновідомими та вивченими різновидами підходів до управління земельними ресурсами є такі, як системний, програмно-цільовий, проектний, маркетинговий, інформаційний, кібернетичний, інтеграційний. За



Рис. 1. Структурно-логічна модель методології інституціонального управління земельними ресурсами

Джерело: розроблено автором

умов динамічної трансформації земельних відносин, закладених у земельній реформі, постійно виникають нові «правила гри» або видозмінюються наявні. Пояснення їм надає інституціональна теорія, тому більш детального розгляду вимагає інституціональний підхід до управління земельними ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання управління земельними ресурсами розглядали відомі вчені-землевпорядники, зокрема А.А. Варламов [1], А.М. Третяк [2], В.В. Горлачук [3], П.В. Кухтін [4], О.Б. Мезеніна [5], Л.Я. Новаковський [6]. Вони є прибічниками думки про те, що управління земельними ресурсами – це цілісна багатоелементна система. Проте методологія інституціонального управління залишається недостатньо вивченою.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз методології інституціонального управління земельними ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Методологія інституціонального управління земельними ресурсами – це вчення про організацію діяльності у земельній сфері країни через сукупність інституцій та інститутів. Предметом є процес організації діяльності через сукупність інститутів. Така методологія складається з методології наукової управлінської діяльності (пізнання земельних ресурсів), методології практичної управлінської діяльності (використання земельних ресурсів) на основі сформованих та функціонуючих інституцій та інститутів [7]. З цього випливає, що інституціональне управління земельними ресурсами – це діяльність інституту управління (як суб'єкта управління) щодо організації діяльності у земельній сфері країни (як об'єкта управління). В поняття «організувати діяльність» вкладається основний зміст зі впорядкування цілісної системи управління земельними ресурсами з логічною

та процесною структурою. Внутрішніми компонентами логічної структури є суб'єкт, об'єкт, предмет, форми, засоби, методи діяльності, її результат, а зовнішніми є ті, що характеризують її діяльність, тобто особливості, принципи, умови, норми. Еволюція культури організації діяльності на сучасному етапі створила проектно-технологічний тип, який складається з окремих завершених циклів (проектів), а саме фази проектування, технологічної фази та рефлексійної фази. Тлумачити «проект» можна, з одного боку, як нормативну модель системи управління земельними ресурсами, а з іншого боку, як зміну цієї системи за часових, ресурсних та організаційних обмежень (рис. 1).

Спираючись на вищевикладені положення, приходимо висновку, що методологія управління земельними ресурсами – це самостійний науковий напрям (табл. 1).

На сучасному етапі розвитку управлінської науки виділяють такі методичні підходи (у загальній кількості 14): комплексний, інтеграційний, маркетинговий, функціональний, динамічний, відтворювальний, процесний, нормативний, кількісний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, системний, програмно-цільовий. На нашу думку, потрібно додати дохідний, гармонізаційний, інституціональний, територіальний, галузевий, часовий, проектний, ринковий підходи. А. Файоль, що вважається розробником процесного підходу, зазначав, що «управляти означає передбачати і планувати, організувати, розпоряджатися, координувати і контролювати» [8].

Відомий теоретик інституціоналізму Р. Коуз висловлював думку про те, що «найбільш ефективними виявляються інститути, що обходяться суспільству дешевше; що мистецтво економічної політики є не чим іншим, як відбором найменш дорогих способів координації економічної діяльності», водночас «за умов наявності певних прав

власності виробництво неодмінно буде ефективним» [9]. Його думку підтримував Д. Норт, говорячи про те, що інститути є системою управління процесами для нагромадження капіталу (накопичення багатства) [10]. П.В. Разов стверджує, що інституціональний підхід орієнтований на пошук і вивчення базових суспільних структур, інституціональних матриць, стійких механізмів громадських зв'язків і тривалих культурних програм. Він дасть змогу не тільки виявити сутнісні характеристики процесів і явищ соціуму, але й визначити

механізми управління зазначеними процесами, позначивши напрями та методи коригування [11].

Здійснення управлінських рішень можливе за допомогою методів управління. У перекладі з грецької мови «метод» (від гр. “methodos”) трактується як спосіб досягнення будь-якої мети. Тоді метод управління – це сукупність способів впливу на керований об'єкт для досягнення поставлених цілей [12]. Методи впливають або на працівника, або на земельні ресурси, або на земельні відносини. А.А. Варламов стверджує, що метод управ-

Таблиця 1

Підходи до інституціонального управління земельними ресурсами

№	Назва підходу	Зміст
1	Комплексний	Взаємопов'язує залежні фактори зовнішнього і внутрішнього середовища організації (політичні, організаційні, технологічні, економічні, соціальні, екологічні, демографічні, психологічні, тощо). Він поділяється на два види, такі як комплексно-пошуковий (збереження стану об'єкта в майбутньому) та комплексно-цільовий (зміна стану об'єкта до бажаного в майбутньому).
2	Інтеграційний	Встановлення видів взаємозв'язків та їх посилення між: 1) елементами або підсистемами; 2) періодами життєвих циклів об'єкта; 3) горизонтальними рівнями; 4) вертикальними рівнями.
3	Маркетинговий	Спрямування рішень керуючого органу на потреби населення: 1) підвищення екологічно якісних показників земельних ресурсів; 2) максимізація природних ландшафтів за рахунок поліпшення якісних показників землі у виробництві; 3) скорочення землі в обробітку за рахунок НТП; 4) впровадження земельного менеджменту.
4	Функціональний	Потреби населення у землі зводяться до комплексу функцій, які необхідно виконати, щоб їх задовольнити. Для виконання функцій створюють об'єкти-аналоги, а також відбирають той, який є найменш витратним.
5	Динамічний	Об'єкт перебуває в інтенсивному русі, виявляються співвідпорядкованості, причинно-наслідкові зв'язки, аналізується минулий стан об'єкта (від 5 років), а також надається прогноз на майбутнє.
6	Відтворювальний	Спрямований на постійне відтворення земельних ресурсів з мінімізацією витрат на нього.
7	Процесний	Сукупність управлінських функцій, а саме управлінських процесів (планування, організація, мотивація, контроль) і сполучних процесів (процес комунікації, процес прийняття рішення).
8	Нормативний	Впровадження нормативів управління за всіма її підсистемами.
9	Кількісний	Якісні показники трансформуються у кількісні на основі оцінок експертів, методів математики та статистики, бальної системи, інженерних обчислень.
10	Адміністративний	Закріплення в нормативних актах обов'язків, прав, нормативів, тривалості, витрат тощо.
11	Поведінковий	Розкриття у свідомості працівника його потенційних можливостей, що підвищує ефективність його праці та системи загалом.
12	Ситуаційний	Конкретна ситуація (обставини у певний момент) потребує застосування певних методів управління. Спрямований на впровадження нових методів у конкретних ситуаціях з осмисленням їх ефективності.
13	Системний	Об'єкт є сукупністю елементів зі входом, зв'язком із зовнішнім середовищем, зворотним зв'язком, виходом.
14	Програмно-цільовий	Створення програм для досягнення цілей на основі необхідних ресурсів (узагальнена модель організації – дерево цілей).
15	Дохідний	Об'єкт розглядається як генеруючий дохід за мінімальних витрат.
16	Гармонізаційний	Передбачає ліквідацію невідповідності балансів і пропорцій; узгодження цілей, інтересів, дій; динамічне удосконалення об'єкта.
17	Інституціональний	Управлінські рішення приймаються за невірноваженості ситуацій або існування декількох точок рівноваги (не завжди неоптимальних).
18	Територіальний	Об'єкт структурується за територіальним розміщення і має певні межі.
19	Галузевий	Об'єкт структурується видами економічної діяльності.
20	Часовий	Об'єкт вивчається у часі, який показує динаміку його розвитку.
21	Проектний	Оцінює та визначає рівень зрілості органів управління на територіях.
22	Ринковий	Вивчаються корисність об'єкта на ринку, види використання за умов ринку.

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [8]

ління – це система способів та прийомів впливу суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення певного результату [1]. Відповідно до основних функцій управління виділяють домінуючі групи методів управління, а саме економічні, адміністративні (організаційно-розпорядчі), соціально-психологічні, ідеологічні, технологічні та правові. Між ними існують тісні зв'язки, а кожний окремо взятий метод характеризується елементами заохочення та покарання. Наявна модель господарського механізму, прийнята у суспільстві, впливає на змістовність та вагомість серед методів управління.

Економічні методи формуються під впливом ринкових умов економіки та посідають головне місце в системі методів управління земельними ресурсами. Вони реалізують функцію планування та переплітаються з функціями мотивування та контролю. Складовими частинами економічних методів є стратегічне планування, тактичне планування та оперативне планування використання земельних ресурсів, економічне стимулювання, визначення втрат і збитків, система штрафів, техніко-економічне обґрунтування проектних та управлінських рішень, оцінка земель, іпотека, застава, інвестиції та плата за землю (оподаткування та орендна плата).

Адміністративні методи управління є засобами, які діють адміністративно на керовану підсистему та поділяються на такі дві групи: організаційно-розпорядчі та організаційно-стабілізуючі. Адміністративні методи впливають на підставі законів та нормативно-правової бази. Організаційно-стабілізуючі методи – це сукупність заходів організаційного та стабілізуючого систему управління спрямування. Вони показують статистику (врівноважений стан) управлінської системи. Організаційно-стабілізуючі методи складаються з методів організаційного регламентування, методів інструктування, методів організаційного нормування та методів організаційного проектування. Організаційно-розпорядчі методи впливають на узгодженість функціонування управлінського апарату, на забезпечення роботи системи управління до наявної режимності або трансформацію її у досконаліший стан. Організаційно-розпорядчі методи складаються з методів прямої вказівки, методів рекомендацій, методів контролю. Вони показують динаміку (розвиток) управлінської системи. Формами вираження організаційно-розпорядчих методів є наказ, угода в усній чи письмовій формі. Ці методи на підставі здібностей, кваліфікації та інтересів кожного працівника розставляють кадри на місця в організації.

Соціально-психологічні методи спрямовані на активізацію соціальної активності (ініціативності, творчої цілеспрямованості, самодисципліни) на основі законів психологічної діяльності. Соціальні методи впливають на роботу трудового колективу

загалом через свідомість і поведінку окремих працівників, спираючись на фактори їх робочих функцій (мотиви, ідеали, нахили, потреби, інтереси, цілі). Соціальні методи управління складаються з методів встановлення соціальних норм, методів соціального попередження, методів соціального регулювання, методів переходу ролей, методів управління групами, методів управління групами і процесами, методів управління соціально-масовими процесами. Психологічні методи впливають на психіку кожного працівника для узгодження його поведінки і стосунків у колективі з метою розбудови сприятливого моральної середовища. Це підвищує активність робітників. Психологічні методи складаються з методів розбудови колективу, методів гармонізації між робітниками, методів мотивації, методів кадрового професіоналізму, методів підвищення кваліфікації.

Правові методи означають встановлені державою правила поведінки. Вони складаються з методів правової регламентації (закони, постанови, накази, укази, інструкції, норми, правила тощо) і методів право-розпорядчих актів (призначення на посаду, затвердження проекту землеустрою щодо відведення тощо). Державні, відомчі та галузеві органи влади видають сукупність нормативно-правових актів, які управляють діяльністю землевпорядних підприємств та земельно-оціночних організацій. Керівництво землевпорядних підприємств (за наявності з профкомом) видає нормативні акти, які регулюють відносини всередині підприємства. Але вони перевіряються юридичним відділом щодо відповідності вимогам чинного законодавства.

Ідеологічні методи спрямовані на підтримання ідейної, політичної, патріотичної, культурної та освітньої свідомості робітників, виробку відповідальності та дисципліни в роботі. Ідеологічні методи складаються з методів пропаганди, методів патріотизму та методів агітації. Методи патріотичного виховання виховують певну громадянську позицію та громадянську поведінку не тільки у колективі, але й у суспільстві загалом. До методів пропаганди відносять повідомлення на радіо і телебаченні, історичні нариси і фільми, плакати, листівки, афіші та книги.

Технологічні методи здійснюють управління шляхом застосування технологічних документів, які описують процес виконання роботи. Для завершення роботи працівник використовує інструкції з обладнання та оснащення, стандарти з переліком технологічних операцій та технологічні карти, вказівки з послідовністю процесу виробництва тощо. Технологічні методи складаються з методів використання техніки, методів програмного забезпечення, методів послідовності робочих дій, методів одержання інформації. Працівник використовує не тільки виробниче обладнання (комп'ютери,

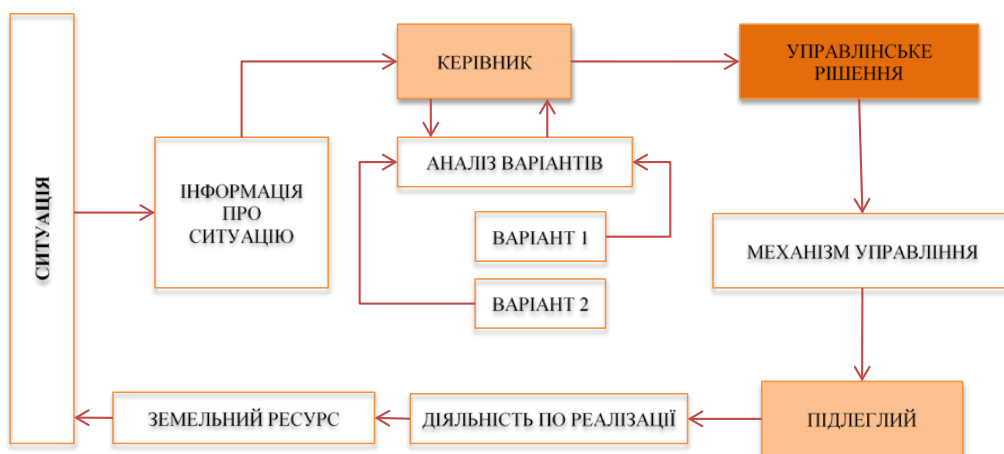


Рис. 2. Схема управлінського рішення в процесі управління земельним ресурсом

Джерело: розроблено автором

геодезичні прилади, обчислювальну техніку), але й програмне забезпечення (AutoCAD, ArcMap, ArcCatalog, ArcGlobe, ArcScene, ArcGIS), стандарти документації із землеустрою, транспортні засоби тощо.

Структура системи управління – це внутрішня будова системи за елементами та функціональними зв'язками між ними на різних рівнях відповідно до загальної мети. Складовими частинами структури є елементи, рівні та зв'язки. Елементи – це робітники, їх групи, підрозділи з визначеними відповідно до плану обов'язками та функціями. Рівні бувають однорівневими (горизонтальні зв'язки) і багаторівневими (вертикальні зв'язки). Горизонтальні зв'язки виникають між робітниками одного підрозділу. Вертикальні зв'язки – це підпорядковуючі зв'язки за рівнями.

З практичної точки зору управління – це прийняття рішень. В процесі управління керівник, ґрунтуючись на конкретній інформації про об'єкт управління, приймає управлінське рішення. Рішення має бути оптимальним та ефективним. Для цього керівник аналізує декілька варіантів управлінських рішень, їх наслідки та результати, а потім робить свій остаточний вибір. Керований об'єкт (людина) рішення керівника сприймає як частину ситуації. Підлеглий має свій ступінь активності, але вона спрямована на реалізацію прийнятого керівником управлінського рішення (рис. 2).

Управлінське рішення – це вибір реалізаційних методів керуючим суб'єктом щодо вирішення визначених задач в конкретній ситуації. В основу розробки управлінського рішення покладаються досвід керівника та об'єктивні закони. Вважаємо, що управлінське рішення врівноважує, з одного боку, потреби та інтереси суспільства в земельних ресурсах, а з іншого боку, його назрілі проблеми.

Висновки з проведеного дослідження. За сучасних умов постійної зміни земельних відносин найбільш повно та достовірно розкриває їх

сутність та дає змогу досліджувати взаємозв'язки мети, засобів, ресурсів і кінцевого результату управління інституціональна методологія. Аналіз показав, що її доробки є на рівні економіки та застосування у сфері земельних ресурсів досі залишаються недостатньо глибокими. Інституціональна методологія управління земельними ресурсами, досліджуючи виникнення, розвиток, трансформацію інституцій (нових та наявних), поєднує застосування інших підходів загальної методології управління (системний, маркетинговий, кібернетичний, інтеграційний тощо). В майбутньому інституціональна методологія управління земельними ресурсами повинна розвиватися як окремий напрям досліджень за умов невизначеності, яка характерна для ринку земель та значної кількості діючих земельних агентів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варламов А.А. Земельний кадастр: в 6 т. Т. 2. Управление земельными ресурсами. Москва: Колос, 2004. 528 с.
2. Третяк А.М., Дорош О.С. Управление земельными ресурсами: навч. посібник. Вінниця: Нова Книга, 2006. 360 с.
3. Горлачук В.В., В'юн В.Г., Сохнич А.Я. Управление земельными ресурсами: навч. посібник / за ред. В.Г. В'юна. Николаїв: вид-во МФ НАУКМА, 2002. 316 с.
4. Управление земельными ресурсами: учеб. пособие / П.В. Кухтин, А.А. Левов, В.Ю. Морозов, А.В. Руднев, О.С. Семкина, Н.В. Хованова. 2-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 448 с.
5. Мезенина О.Б., Лантинова А.В., Рассказова А.А. Управление земельными ресурсами России на современном этапе: методические указания. Екатеринбург: РИО УГЛТУ, 2012. 63 с.
6. Новаковський Л.Я., Шквир М.І. Регіональна земельна політика. Київ: Урожай, 2006. 136 с.
7. Сурмін Ю.П. Майстерня вченого: підручник для науковця. Київ: навчально-методичний центр

«Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2006. 302 с.

8. Fayol H. Administration industrielle et générale. Paris: Dunod et Pinat, 1917. 174 p.

9. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера. Москва: Дело ЛТД, 1993. 192 с.

10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ.

А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. Москва: Фонд экон. книги «Начала», 1997. 180 с.

11. Разов П.В. Институциональный подход и возможности его применения в социологии управления. Армия и общество. № 4. С. 18-25.

12. Третяк А.М. Економіка землекористування та землепорядкування: навч. посібник. Київ: ТОВ ЦЗРУ, 2004. 542 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОСВІТИ ЯК ЧИННИКА РОЗБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF EDUCATION AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

У статті розглянуто ключові позиції концептуальних підходів до трактування освіти як визначального чинника розбудови національної економіки. Здійснено політекономічний аналіз категорій, досліджено роль освіти як продуктивного ресурсу в процесах формування та розвитку інтелектуального потенціалу національної економіки. Обґрунтовано важливість і необхідність державного регулювання розвитку освіти.

Ключові слова: освіта, знання, інформація, інформаційне суспільство, суспільство знань, національна економіка, економіка знань.

В статье рассмотрены ключевые позиции концептуальных подходов к толкованию образования как определяющего фактора развития национальной экономики. Осуществлен политэкономический анализ категорий, исследована роль образования как производительного ресурса в процессах формирования и развития интеллектуального

ного потенциала национальной экономики. Обоснованы важность и необходимость государственного регулирования развития образования.

Ключевые слова: образование, знания, информация, информационное общество, общество знаний, национальная экономика, экономика знаний.

In the article important questions of conceptual approaches to education interpretation as the defining factor of development of national economy are considered. The politic-economic analysis of the categories was carried out and the role of education as a productive resource in the processes of formation and development of the intellectual potential of the national economy was explored. Substantiated importance and necessity of state regulation of development of education.

Key words: education, knowledge, information, information society, knowledge society, national economy, knowledge economy.

УДК 330.34+316.42]:[37+001.101/102

Дроздовська Л.О.

аспірант кафедри менеджменту
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Постановка проблеми. Здатність засвоїти та практично застосовувати нові знання, впроваджувати нові техніки та технології визначає становище країни на світовому ринку. Сьогодні саме освіта і наука стають головними чинниками соціокультурної та соціально-економічної трансформації, а основні напрями модернізації національної економіки характеризуються переходом до економіки знань, у структурі якої переважає сфера інформації та стає більш вагомою роль освіти в нових галузях діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теоретичне обґрунтування економічної природи людської праці та інтелекту, наукової думки, ділових циклів та інновацій здійснили Д. Белл, Дж. Бернал, В. Вернадський, Дж.К. Гелбрейт, Е. Тоффлер та інші вчені. Теоретико-методологічні засади розвитку інтелектуального потенціалу як головної продуктивної сили суспільства обґрунтовані у працях В. Базилевича, Г. Бекера, М. Блауга, О. Ковалюка, В. Левашова,

І. Мойсеєнко, В. Семиноженка та інших науковців. Проблеми розвитку освіти й науки та визначення їх впливу на формування економіки знань висвітлені в дослідженнях Є. Бєлозерцева, В. Волкової, І. Каленюк, І. Кіршина, О. Комарової, Б. Малицького, Г. Ханіна. Дослідженню ролі держави в розвитку та регулюванні економіки значну увагу приділили Л. Гринів, С. Злупко, І. Михасюк, Ю. Кіндзерський та інші вчені.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення освіти як визначального чинника розбудови національної економіки, стратегічним завданням якої є формування нового типу економіки, а саме економіки знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність національної економіки не завжди визначається багатством на різні види ресурсів, часто важливу роль відіграє вміння ними керувати та грамотно користуватись. Багато успішних країн досягли економічної незалежності та стабільності, не маючи багатих природних

ресурсів, а лише спрямовуючи свої зусилля на розвиток та ефективну організацію таких сфер, як наука та освіта.

Сам термін «освіта» науковці та практики розглядають через призму етимологічних, семантичних та філософських трактувань цієї категорії.

Дослідження етимологічної природи терміна «освіта» доречно здійснити з урахуванням його словотворень, які мали місце у різних мовах, як споріднених, так і неспоріднених.

Українську етимологію цього слова пов'язують зі світлом, коли освіта «освітлює» розум, думки, та зіставляють із вістрям, віссю життя (ось + vita).

Англійське слово "education" походить від латинського "educo", що означає «виховувати», «вивести», «виявляти», «витягувати», зрештою, «розвивати зсередини».

Грецьке слово «освіта» – "παῖδεία" ("paidea") – однокорінне з "παῖδος" («хлопчик», «підліток»), іноді інтерпретується як «культивація», яка формує культуру. Тут простежуються категорії давньогрецької філософії освіти. Адже питання навчання дітей вільного населення, насамперед чоловічої статі, вперше піднято у полісах Еллади. Це пов'язують із розвитком античної духовної культури, яка прагнула сформувати гармонійну людину через поєднання фізичної та духовної краси, на чому будувалась освіта того часу.

У німецькому слові «освіта» – "bildung" – зустрічаємо "bild" («образ»), яке так само присутнє і в російському «образование». Причому в німецькій мові досить довго разом зі словом «освіта» застосовували вживання таких понять, як "forma" («формування») ("formierung", "formation"). Тобто в його звучанні закладено основний зміст цього слова, а саме формування певного образу через вплив на нього засобами культури.

Отже, етимологічні корені терміна «освіта» відображають його зміст (семантичне значення) та його цільове навантаження (філософську сутність).

Найширше та одне з перших трактувань освіти як певного духовного процесу формування образу людини здійснене в кінці XVIII ст. І.В. Гете, Й.Г. Песталоцці та групою неогуманістів. Але тоді воно вживалось більше як педагогічний термін, а світові тенденції спонукали до вивчення освіти як певного ресурсу, тому це визначення потребувало пошуку вужчих дефініцій категорії, що й привело до розгляду сучасними науковцями освіти в різних контекстах, зокрема як:

– процесу навчання і виховання людини, розвитку людських ресурсів;

– результату процесу навчання і виховання, засвоєння людиною систематизованих знань досвіду поколінь, умінь, навичок, відносин; в цьому разі результат повинен бути засвідчений документально під час закінчення навчального закладу;

– систему, яка має певну структуру та ієрархічне розміщення її елементів у вигляді наукових та навчальних закладів різного типу;

– загальнолюдську, духовну та культурну цінність розвитку людини та суспільства.

До ідейного насичення та збагачення семантичного розуміння освіти спонукав культурно-цивілізаційний розвиток людства.

На XX сесії Генеральної конференції Організації Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (далі – ЮНЕСКО) подане визначення, яке під освітою розуміє процес та результат вдосконалення здібностей і поведінки особи, за якої вона досягає соціальної зрілості та індивідуального зростання. Розробивши Міжнародну стандартну класифікацію освіти (ISCED) на початку 70-х років, нова версія якої затверджена у 1997 році (ISCED-97), ЮНЕСКО впровадила певний рамковий документ, котрий містить еталонну систематику, яка забезпечує організацію та впорядкування освітніх програм і кваліфікацій за рівнями та галузями освіти, формулює ключові поняття та визначення, зіставні та застосовувані на міжнародному рівні. Документ узгодив визначення освіти як усвідомленої, цілеспрямованої та організованої діяльності для задоволення навчальних потреб [1].

Енциклопедія освіти, видана Академією педагогічних наук за редакцією В. Кременя, О. Савченка, О. Сухомлинської, О. Ляшенко, розкриває зміст цього поняття двояко. З одного боку, освіту розглядають як «процес та результат засвоєння особистістю певної системи наук, знань, практичних умінь і навичок та пов'язаного з ними того чи іншого рівня розвитку її розумово-пізнавальної і творчої діяльності, а також моральної культури, які у своїй сукупності визначають соціальне обличчя й індивідуальну своєрідність цієї особистості» [2, с. 614]. Інше визначення, представлене в книзі, освіту трактує як «соціокультурний інститут, який сприяє економічному, соціальному, культурному функціонуванню й удосконаленню суспільства за допомогою спеціально організованої цілеспрямованої соціалізації та інкультурації окремих індивідів, вираженому у системі, що містить освітні установи, органи управління ними, освітні стандарти, які забезпечують їхнє функціонування і розвиток» [2, с. 165].

Багато авторів розуміють освіту як дію, котра спричинює певні зміни об'єктів в часі.

Л. Губерський та В. Андрущенко вбачають в освіті «процес суб'єкт-суб'єктної взаємодії учителя (педагога) і учня (студента), спрямований на передачу (засвоєння) знань, формування вмінь і навичок, виховання культури мислення та почуття, здатності до самонавчання і самостійної життєтворчої діяльності». На перший план висуваються інтереси людини, а не суспільства чи держави. Це визначення трактує поняття як

з педагогічної точки зору, яка досліджує механізм реалізації освіти як процесу, так і з філософської, яка має на меті визначити якість та зміст освіти як результату навчання [3, с. 56].

Існує підхід до розгляду освіти як соціального інституту, складовими змісту якого, на думку Л. Шевченко, є передавання та одержання знань (процес навчання); система організації освітньої діяльності, освітня галузь як сукупність установ, що надають освітні послуги та забезпечують освітні потреби суспільства й особистості в досягненні певного освітнього рівня (система освіти); сукупність знань та умінь, які набуті людиною в процесі навчання і виступають найважливішим елементом людського капіталу [4, с. 157].

І знову ж таки виникає логічне запитання «До якого виду інститутів (економічних, політичних, культурних чи соціальних) краще віднести освіту за умови врахування цілей та змістовних завдань, котрі вона виконує?». В науковій літературі виділяють освітній соціальний інститут, але в цьому разі освіта не розглядається як чинник розвитку економіки та політичної стабільності. Адже політично освіта є порівняно недорогим способом реалізації стратегічної політики держави, яка має на меті адаптацію молоді до відповідного режиму та правопорядку; а з економічної точки зору вона є визначальним чинником формування людського, трудового та інтелектуального капіталу.

На думку І. Каленюк та О. Кукліна, освіта є перш за все однією з підсистем відтворення суспільної форми функціонування людини, системою відносин, яка віддзеркалює потреби та проблеми суспільства, може мінімізувати протиріччя в ньому за допомогою створення ефективної системи підготовки кадрів для всіх галузей економіки та цілеспрямованого впливу на соціально-економічну систему загалом [5, с. 23].

Більш конкретизована та точна інтерпретація визначання терміна «освіта», зокрема його телеологічне значення, мала б бути закріплена на законодавчому рівні.

Закон України «Про освіту» визначає освіту як основу інтелектуального, духовного, фізичного та культурного розвитку особистості, її успішної соціалізації, економічного добробуту, запоруку розвитку суспільства, об'єднаного спільними цінностями і культурою, та держави [6]. Тобто освіта тут представлена власне тією неспіввимірною цінністю для людини, котра формує основу для становлення та розвитку особистості, суспільства та держави загалом. Цим документом визначено такі терміни, як «освітній процес», «освітня діяльність», «освітня послуга», «система освіти», але не розглядається тлумачення освіти як процесу, результату чи системи. В інших нормативно-правових актах про освіту використовуються лексичні одиниці, які сформовані з атрибутивних словосполучень

та виконують когнітивну та описову функції, складаючи цілісне уявлення про досліджуване явище.

Стаття 4 Закону України «Про дошкільну освіту» розглядає її як «цілісний процес, спрямований на забезпечення всебічного розвитку дитини дошкільного віку відповідно до її задатків, нахилів, здібностей, індивідуальних, психічних та фізичних особливостей, культурних потреб; формування у дитини дошкільного віку моральних норм, набуття нею життєвого соціального досвіду» [7].

У статті 3 Закону України «Про загальну середню освіту» загальна середня освіта розглядається як цілеспрямований процес оволодіння систематизованими знаннями про природу, людину, суспільство, культуру та виробництво засобами пізнавальної і практичної діяльності, результатом якого є інтелектуальний, соціальний та фізичний розвиток особистості, що є основою для подальшої освіти і трудової діяльності [8].

Стаття 1 Закону України «Про позашкільну освіту» розуміє її як сукупність знань, умінь та навичок, що здобувають вихованці, учні і слухачі в закладах позашкільної освіти, інших суб'єктах освітньої діяльності за програмами позашкільної освіти [9].

Стаття 3 Закону України «Про професійно-технічну освіту» цей вид освіти визначає як складову системи освіти України, що є комплексом педагогічних та організаційно-управлінських заходів, спрямованих на забезпечення оволодіння громадянами знаннями, уміннями і навичками у вибраній ними галузі професійної діяльності, розвиток компетентності та професіоналізму, виховання загальної і професійної культури [10].

Таким чином, вищезгадані нормативно-правові акти розглядають освіту як процес, дію, а Закон України «Про вищу освіту» – як результат освітнього процесу, а також характеризує перехід якості у кількість, а кількості у якість. Згідно зі статтею 1 вища освіта є сукупністю систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих у закладі вищої освіти (науковій установі) у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, що за складністю є вищими, ніж рівень повної загальної середньої освіти [11].

Робимо висновок, що на законодавчому рівні трактування освіти залежить від її рівневої класифікації, але знову ж таки освіта не розглядається як чинник розвитку економіки та політичної стабільності.

Як бачимо, освіта є продуктом міждисциплінарного дослідження, який кожна з наук інтерпретує через призму своєї змістовної складової. В нашому дослідженні має принципове значення чітке визначення освіти, адже, розглядаючи її як

чинник розбудови національної економіки, ми повинні визначити економічні аспекти еволюційного встановлення суспільства нового типу та його значення в розбудові економіки нового типу, що потребує детального вивчення як емпіричного, так і практичного матеріалу.

Узагальнивши емпіричні та практичні матеріали дослідження визначень освіти, провівши смисловий аналіз, ми сформулювали власне тлумачення цієї лексеми. Вважаємо, що освіта є відповідною інституціональною системою, сформованою із сукупності взаємопов'язаних *інститутів* як норм взаємодії суб'єктів освітньої діяльності та *організацій* як сукупності елементів різного рівня і порядку, що включають суб'єкти та предмети освітньої діяльності, а також яка спроможна консолідувати та ефективно освоювати ресурси, формуючи знання як кінцевий продукт, що забезпечує науковий, економічний, соціальний та культурний розвиток. Суб'єкти освітньої діяльності – це система освітніх установ, органи управління ними та споживачі освітніх послуг, а предмет діяльності – задоволення навчальних потреб шляхом формування та засвоєння наукових знань, вмінь, навичок відповідно до освітніх стандартів. Знання в цьому разі стають основними змістовними компонентами освіти, невід'ємними складовими механізму формування постіндустріального, інформаційного та суспільства знань, відповідно, важливою обставиною стає розкриття сутності та специфіки цієї категорії як нового економічного ресурсу.

Більшість дослідників у зміст поняття «знання» вкладає наявність інформації. П. Друкер під цією категорією розглядав інформацію, що має практичну цінність та слугує для отримання конкретних результатів [12, с. 70-100]. Е. Брукінг трактує знання як сукупність систематизованої інформації і розуміння сенсу, закладеного у цій інформації [13, с. 89]. А вже такі автори, як Т. Девенпорт та Л. Прусак, ввели в це поняття складову пошуку істини, формування чогось нового на основі отриманої інформації [14].

На законодавчому рівні в Україні поняття «знання» визначене в Національній рамці кваліфікацій, де його трактують як осмислену та засвоєну суб'єктом наукову інформацію, що є основою його усвідомленої та цілеспрямованої діяльності. Знання в цьому документі поділяють на емпіричні (фактологічні) і теоретичні (концептуальні, методологічні). А здатність застосовувати знання для виконання завдань та розв'язання проблем в цьому документі визначено як уміння. Їх поділяють на когнітивні (інтелектуально-творчі) та практичні (на основі майстерності та з використанням методів, матеріалів, інструкцій, інструментів) [15].

Не можемо не погодитись із таким визначенням, проте воно буде більш точним, якщо підкреслити більше конструктивну характеристику інформації,

яка формує цю етимологію. Отже, на нашу думку, «знання» – це певний результат опрацювання людським інтелектом систематизованої теоретично та практично обґрунтованої інформації загального або спеціального характеру, отриманої цілеспрямовано або на підсвідомому рівні, яка може бути використана для реалізації певної діяльності, залежно від здатності реципієнта відповідним чином засвоїти, проінтерпретувати її, оцінити та об'єднати для формування нового досвіду чи інформації з метою застосування в практичній діяльності.

Виступаючи важливим ресурсом суспільних перетворень, такі категорії, як інформація, знання, освіта, привернули увагу багатьох видатних вчених та мислителів та стали складовими теоретичних досліджень відомих іноземних шкіл, які базувалися на концепціях постіндустріального, інформаційного суспільства, суспільства знань, теорії людського, соціального, інтелектуального капіталу. Набувши своєї актуалізації вже з другої половини ХХ ст., вони вивчали роль та значення освіти у розвитку економіки. Сучасники продовжують працювати над можливими напрямками продовження цих вчень, які сьогодні перебувають у стадії інтенсивного розвитку.

Автор концепції постіндустріального суспільства, американський вчений Е. Тоффлер у своїй праці «Прогнози та передумови» вважав інформацію основним ключовим елементом виробництва в багатьох галузях промисловості і навіть стверджував, що земля, праця і капітал скоро не матимуть такої значущості [16, с. 29]. І хоча він не дав дефініцію поняття «інформаційне суспільство», проте у своїй книзі «Третя хвиля» чітко визначив його описово через перелік ключових характеристик [17].

Якщо термін «інформаційне суспільство» на початку свого становлення у 60-х роках зустрічався лише в лексиконі фахівців інформаційної галузі та науковців, які розвивали цю теорію (зокрема, М. Порат, Й. Масуда, Т. Стоуньєр, Р. Карц), то вже в кінці ХХ ст. ця апофема використовується політиками та економістами-практиками. Таким чином, створюється соціально-економічна формація нового типу.

Прихильники концепції інформаційного суспільства стверджують, що воно змінює постіндустріальне. Зокрема, Д. Белл, основоположник теорії постіндустріального суспільства, розглядає концепцію інформаційного суспільства як своєрідний новий етап розвитку теорії постіндустріального суспільства, оскільки інформатизація має всебічний характер та стосується як соціальних, так і економічних структур.

Згідно з інформаційною теорією вартості, розробленою Д. Беллом, знання, інновації та способи їх практичного застосування є джерелом зростання прибутку. Систематизуючи отриману

під час навчання інформацію, реалізуючи трудову діяльність через переробку різних видів ресурсів, найвищу вартісну цінність отримують знання, а не праця [18, с. 168].

Вміння засвоювати, набувати нові знання та навички, орієнтуватися на безперервне навчання, розвиток є важливою характеристикою працівників в сучасних умовах. Саме знання слугують основою для врівноваження взаємовідносин між освітою та економікою в інформаційній суспільній системі, а рівень освіти характеризує соціально-економічний розвиток.

Варто зазначити, що різноманітні субіндекси та показники рівня освіти використовуються світовими організаціями та економічними інститутами під час розрахунку індексів та показників добробуту країн, зокрема таких, як Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index, 1979 рік, ВЕФ), Індекс людського розвитку (Human development index, 1990 рік, ООН), Індекс соціального розвитку (Index of social progress, 1998 рік, ООН), Індекс багатства (Wealth index, 1995 рік, Світовий банк).

Таким чином, формування та розбудова національної економіки, яка прагне трансформуватись в економіку знань, неможливі без інтеграції освіти в міжнародний науковий простір та розвитку суспільства знань, яке є вищим етапом розвитку інформаційного суспільства.

Термін «суспільство знань» набув поширення наприкінці ХХ ст. Теоретик менеджменту Пітер Друкер у праці «Посткапіталістичне суспільство» згадав цю ідіому та використав у назві одного з розділів книги («Від капіталізму до суспільства знань»). Знання він розглядає як основу формування економічної системи індивідуумом, проте вони повинні бути інтегровані у певне завдання, що є на меті у кожної організації. Він ототожнює «суспільство знань» із «суспільством організацій».

На 32-й Генеральній конференції ЮНЕСКО в Парижі у 2003 році рекомендували замінити термін «інформаційне суспільство» терміном «суспільство знань», а фундаментальні засади цього ідейного задуму представлені у Всесвітній доповіді ЮНЕСКО «До суспільств, заснованих на знаннях» (2005 рік) [6]. Їх сутність полягає в тому, що формування та розвиток суспільства за умов глобалізації повинні базуватись на гуманізаційних підходах, які орієнтуватимуться не лише на скорочення інформаційної нерівності, але й на розрив у знаннях, когнітивний розрив. При цьому особлива увага в контексті глобалізації знань повинна приділятися збереженню виняткових, специфічних регіональних знань.

Взявши напрям на формування та розвиток суспільства знань, держава отримує стратегічний ресурс для розбудови економіки знань, який володіє певними перевагами, такими як здатність до

саморозвитку, до самоорганізації; здатність розробляти, відтворювати, формувати та впроваджувати нові види ресурсів; здатність покращувати якісні характеристики наявних ресурсів; здатність оперативно реагувати на зміни; здатність зменшити розрив між соціальними групами та націями.

Інформаційне суспільство за таких умов буде функціональним блоком суспільства знань, яке орієнтується на вміння опрацьовувати інформацію, створювати нові та модернізувати отримані знання, застосовуючи відповідні навички. Знання стають основними змістовними компонентами освіти, складовими механізми формування постіндустріального, інформаційного та суспільства знань, що спонукає до розкриття сутності та специфіки цієї категорії як нового економічного ресурсу.

Загалом освіта має троїсту цінність, а саме державну, індивідуально-особистісну та соціально-громадську. Початкова та середня освіта формує базу для освоєння професійної освіти, яка приносить державі та суспільству економічну вигоду. Якщо державою значною мірою фінансується вища освіта, тобто держава дає можливість своїм громадянам отримати її безкоштовно, то все ж таки економічну вигоду більшою мірою отримує окрема особистість, бо не обов'язково ця людина реалізуватиме свій інтелектуальний та трудовий потенціал задля формування багатства цієї країни, адже останніми роками спостерігається значна активізація міграційних процесів, які пов'язані із соціальними, політичними та економічними чинниками. Наявність хороших знань та навичок забезпечує соціальний захист особистості. Вища та професійна освіта, зрештою, готує людину до практичної діяльності, до вміння акумулювати та формувати з отриманих знань певний продукт, результат своєї діяльності, який матиме економічну вартість.

Забезпечуючи безкоштовну початкову та середню освіту, держава підвищує рівень загальної грамотності населення. Для індивідуума це є основою для формування твердої волі, моралі, благородства, культури мислення, засобом засвоєння певного рівня знань, вмінь, навичок, підґрунтя для подальшого здобуття освіти вищого рівня з метою отримання високооплачуваної роботи та підвищення якості життя, забезпечення належного соціального захисту. Вигоди держави від цих інвестицій також є беззаперечними, адже таким чином формуються культурне середовище та соціально-політична свідомість, що є чинниками суспільного та економічного росту країни загалом.

Простежується певна закономірність та взаємозалежність: недостатня забезпеченість початкового рівня освіти спонукає до збільшення витрат на професійну та вищу, проте це гарантує ефективно освоєння і засвоєння цих коштів. Це ще раз доводить необхідність системності підходів до

фінансування та ресурсного забезпечення освіти для кожної держави.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасні тенденції у світі знову і знову повертають нас до усвідомлення цінності освіти та вагомості віддачі від рівня освіти індивіда в економічному та суспільному житті держави, що перевищує приватні переваги. Можливо, в нашій країні освічені люди не отримують відповідної особистісної матеріальної віддачі від затрат на отримання певного рівня знань, проте вони роблять більший внесок у суспільство, ніж у власний добробут. В перспективі це формуватиме нову свідомість громадян, які налагодять економічний механізм вартісного зв'язку між витратами та отриманими результатами від навчання. Це стане реальним лише після усвідомлення віддачі від формування суспільного благополуччя кожним індивідом на особистісному рівні. Передумовою цих змін має бути чітке визначення матеріальних та нематеріальних витрат для отримання належних умов формування освітньої складової економіки знань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Revision of the International Standard Classification of Education: General Conference of the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. (36th Session, Paris, 2011) /36C/19. 5 September 2011. [Original: English]. 89 p. URL: http://www.uis.unesco.org/Education/Documents/UNESCO_GC_36C19_ISCED_EN.pdf.
2. Енциклопедія освіти / гол. ред. В. Кремень. Київ: Юрінком Інтер, 2008. 1040 с.
3. Андрущенко В., Губерський Л. Філософія як теорія та методологія розвитку освіти. Київ: Леся, 2008. 516 с.
4. Шевченко Л., Гриценко О., Камінська Т. та ін. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз: монографія / за ред. Л. Шевченко. Харків: Право, 2010. 448 с.
5. Каленюк, І., Куклін О. Розвиток вищої освіти та економіка знань: монографія. Київ: Знання, 2012. 343 с.
6. Про освіту: Закон України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2017. № 38-39. Ст. 380. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
7. Про дошкільну освіту: Закон України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2001. № 49. Ст. 259. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/2628-14>.
8. Про загальну середню освіту: Закон України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1999. № 28. Ст. 230. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/651-14>.
9. Про позашкільну освіту: Закон України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2000. № 46. Ст. 393. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1841-14/ed20100923>.
10. Про професійно-технічну освіту: Закон України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1998. № 32. Ст. 215. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80/ed20030911>.
11. Про вищу освіту: Закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2014. № 37-38. Ст. 2004. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
12. Друкер П. Посткапиталистическое общество. Новая индустриальная волна на Западе. Антология / под. ред. В. Иноземцева. Москва: Academia, 1999. С. 70-100.
13. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 288 с.
14. Davenport T., Prusak L. Working knowledge: How organizations manage what they know. Boston: Harvard Business School Press, 1998. P. 199.
15. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 року № 1341. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>.
16. Toffler A. Previews and Premises. Toronto, 1983. P. 230.
17. Тоффлер Э. Третья волна. Москва: АСТ, 2010. 784 с.
18. Bell D. The Social Framework of Information Society. The Computer Age: A twenty year view. London, 1981. P. 168.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ДЛЯ ПОТРЕБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

FORMATION OF THE FINANCIAL SECURITY STRATEGY OF UKRAINE FOR THE NEED FOR PROTECTION OF ECONOMIC SECURITY OF NATIONAL ECONOMY

У статті висловлено припущення, що за сучасних умов фінансова безпека є важливою складовою економічної безпеки національної економіки. Запропоновано етапи формування стратегії фінансової безпеки України для потреб забезпечення економічної безпеки національної економіки. Конкретизовано фінансові інтереси держави в різних сегментах фінансової системи. Встановлено, що формування стратегії фінансової безпеки України як основи для визначення стратегічних пріоритетів забезпечення економічної безпеки національної економіки має ґрунтуватись на певних принципах. Запропоновано перелік принципів забезпечення фінансової безпеки держави для задоволення потреб економічної безпеки національної економіки.

Ключові слова: фінансова безпека, загрози, стратегія, економічна безпека, національна економіка, національна безпека.

В статье высказано предположение, что в современных условиях финансовая безопасность является важной составляющей экономической безопасности национальной экономики. Предложены этапы формирования стратегии финансовой безопасности Украины для нужд обеспечения экономической безопасности национальной экономики. Конкретизированы финансовые интересы государства в различных сегментах финансовой системы. Установлено, что формирование стратегии финансовой безопас-

ности Украины как основы для определения стратегических приоритетов обеспечения экономической безопасности национальной экономики должно основываться на определенных принципах. Предложен перечень принципов обеспечения финансовой безопасности государства для удовлетворения потребностей экономической безопасности национальной экономики.

Ключевые слова: финансовая безопасность, угрозы, стратегия, экономическая безопасность, национальная экономика, национальная безопасность.

In the article it is assumed that in today's conditions financial security is an important component of the economic security of the national economy. The stages of formation of the financial security strategy of Ukraine for the purposes of ensuring the economic security of the national economy are proposed. The financial interests of the state in different segments of the financial system are specified. It was established that the formation of the financial security strategy of Ukraine as the basis for determining the strategic priorities for ensuring the economic security of the national economy should be based on some principles. A list of principles for ensuring financial security of the state is provided to meet the economic security needs of the national economy.

Key words: financial security, threats, strategy, economic security, national economy, national security.

УДК 338.24.01

Зачосова Н.В.

д.е.н., доцент,
Черкаський національний університет
імені Б. Хмельницького

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки національної економіки є необхідною умовою реалізації приватних і державних економічних інтересів, запорукою еволюції економічної системи та вдалого позиціонування держави на глобальній економічній арені. Україна нині перебуває у стані, коли вплив економічних і фінансових загроз на стан економічних процесів набув свого апогею через політичну кризу та соціальну неврівноваженість у суспільстві. З огляду на це набувають актуальності спроби науковців запропонувати заходи посилення рівня фінансової захищеності і населення, і бізнес-структур, і держави загалом від дестабілізуючих факторів економічної природи походження. Фінансова система є центром сучасної економіки, і саме в її межах у вітчизняних реаліях формуються ризики сталого розвитку України в найближчій перспективі. Таким чином, економічну безпеку національної економіки значною мірою визначають рівень економічної безпеки держави та окремі функціональні складові її системи, однією з яких є фінансова безпека.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними дослідниками зроблено численні

спроби вирішення проблем забезпечення економічної безпеки держави як важливої передумови для підтримки належного рівня національної безпеки. Так, О.М. Мартин розглядає економічну безпеку як складову національної безпеки [1], В.П. Мартинюк пропонує оцінку стану національної економіки здійснювати на основі інтегрального показника економічної безпеки держави [2], В.В. Рокоча пропонує вважати економічні інтереси та цінності системоутворюючим елементом національної економічної безпеки [3]. Таким чином, дослідниками визнається зв'язок між економічною та національною безпекою. Специфічні риси економічної безпеки національної економіки знайшли відображення в роботах таких вчених, як, зокрема, П.В. Мекшун, що вивчає еволюцію наукових підходів до визначення сутності економічної безпеки національної економіки та необхідності її державного забезпечення [4], І.І. Ніколаєва, яка розглядає економічну безпеку національної економіки в контексті державної політики [5], І.О. Губарева, що пропонує методичний підхід до оцінки економічної безпеки національної економіки України за умов посилення інтеграційних процесів [6], В.В. Мартиненко, що конкретизує тео-

ретично-методичні засади оцінки економічної безпеки національної економіки [7]. Однак хоча фінансова безпека, беззаперечно, є однією з основних складових економічної безпеки держави та економічної безпеки національної економіки, проте проблематика її забезпечення з метою досягнення кращих результатів функціонування національної економіки України розглянута у вітчизняних дослідницьких працях недостатньо. Так, спроба поєднати поняття національної економічної та фінансової безпеки України зустрічається в роботі Є.С. Дмитрієва [8], окремі питання забезпечення фінансової безпеки держави знайшли відображення у джерелі [9]. Проте за умов тривалої дестабілізації стану вітчизняної фінансової системи роль фінансової безпеки для нормального функціонування національного господарства стає надзвичайно важливою, що актуалізує дослідження у вибраній науковій площині.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення стратегічних засад забезпечення фінансової безпеки України як основи для стабілізації стану фінансової системи держави і підґрунтя для подальшого розвитку національної економіки, уточнення фінансових інтересів держави в різних сегментах національної фінансової системи, а також встановлення переліку принципів формування стратегії фінансової безпеки як елементу документального забезпечення економічної безпеки національної економіки в майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія забезпечення фінансової безпеки України повинна бути складовою частиною стратегії економічної безпеки національної економіки. Умовою стратегії фінансової безпеки на макрорівні має стати успішне досягнення мети її розробки як документа, що визначає основні орієнтири для стабілізації та перспективного розвитку вітчизняного фінансового ринку та його учасників, більшість яких становлять фінансові установи, у середньостроковій і довгостроковій перспективах. З огляду на сучасні економічні умови та ті загрози, що є характерними для функціонування фінансової складової системи економічної безпеки національної економіки та елементів інфраструктури ринків фінансових послуг, головною метою стратегії фінансової безпеки України має бути визнане сприяння реалізації фінансових інтересів держави завдяки мінімізації загроз функціонуванню (життєздатності) національної економіки фінансової природи походження або таких, що чинять негативний вплив на фінансову стабільність держави.

Визначення орієнтованого переліку фінансових інтересів суб'єктів, які мають вплив на стан фінансової безпеки України, або тих, що на результатах власної діяльності відчувають вплив рівня фінансової безпеки країни, має бути одним з етапів розроблення стратегічних пріоритетів забезпечення

фінансової безпеки як складової економічної безпеки національної економіки (рис. 1).

Формування стратегії забезпечення фінансової безпеки в межах гарантування економічної безпеки національної економіки має здійснюватися з дотриманням запропонованої поетапності дій. Її розроблення відбувається на загальнодержавному рівні, наприклад одним із регуляторів фінансового ринку є документ рекомендаційного або директивного характеру. Однак важливим науковим і практичним завданням нині залишається визначення переліку національних економічних інтересів, забезпечення реалізації яких прямо залежить від стану безпеки різних складових фінансової системи України.

Так, у грошово-кредитній сфері до числа фінансових інтересів держави можна віднести забезпечення вільного готівкового та безготівкового грошового обігу, підвищення рівня доступності кредитних ресурсів для фізичних і юридичних осіб, забезпечення ефективної емісійної діяльності, формування достатніх обсягів резервів національної валюти для стабілізації стану економіки.

У валютній сфері пріоритетними фінансовими інтересами держави має стати забезпечення стабілізації валютних курсів і контроль їх волатильності, зупинка падіння ціни національної грошової одиниці та підвищення рівня довіри до неї у населення, формування золотовалютних резервів достатніх обсягів і якості тощо.

У бюджетній сфері фінансові інтереси держави містяться в площині зменшення рівня бюджетного дефіциту та знаходженні можливостей для його покриття, забезпеченні надійних джерел бюджетних надходжень, оптимізації витрат з бюджетів усіх рівнів, підтримці належного рівня бюджетної децентралізації з метою балансування фінансування регіональних потреб.

У банківській сфері фінансові інтереси національного рівня полягають у нарощуванні обсягів кредитування економіки, зменшенні рівня проблемних активів у портфелях банків, формуванні ефективної системи гарантування вкладів, стимулюванні депозитної активності населення та юридичних осіб, мінімізації кредитів пов'язаним із банками особам.

На ринках фінансових послуг фінансові інтереси держави полягають у підтриманні попиту та пропозиції для фінансових послуг і продуктів, стимулюванні інвестиційної активності, емісійної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та нерезидентів, підвищенні рівня розвитку інфраструктури фінансового ринку, забезпеченні вільної конкуренції як у окремих фінансових сегментах, так і на ринку загалом, своєчасній ідентифікації професійних учасників ринків фінансових послуг, що провадять свою діяльність із порушеннями або використовуються в механізмах тіньової економіки

з метою легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, чи виведення капіталів за кордон, наприклад у офшорні зони.

У податковій сфері головними фінансовими інтересами держави без перебільшення можна назвати досягнення збільшення обсягів податкових надходжень та оптимізацію системи опо-

даткування, перш за все в напрямі спрощення процедури адміністрування фіскальних операцій. Загалом до національних фінансових інтересів можна віднести очищення фінансового ринку від неефективних учасників та тих фінансових установ, що є неконкурентоспроможними або створювались чи працюють із порушеннями законодав-



Рис. 1. Формування стратегії фінансової безпеки України для потреб забезпечення економічної безпеки національної економіки

Джерело: складено автором

ства; забезпечення доступу до міжнародних ринків капіталів, розширення доступу до міжнародних систем розрахунків; підвищення рівня фінансової грамотності населення.

Визначення фінансових інтересів держави в різних сегментах фінансової системи дає змогу окреслити перелік завдань, що їх належить виконати на макрорівні, аби зробити перераховані фінансові інтереси досяжними у середньостроковій і довгостроковій перспективах.

Формування стратегії фінансової безпеки України як основи для визначення стратегічних пріоритетів забезпечення економічної безпеки національної економіки має ґрунтуватись певних принципах. У контексті цього дослідження до їх числа запропоновано віднести принцип раціональності, принцип сегментації, принцип системності, принцип об'єктивності, принцип повноти, принцип динаміки.

Принцип раціональності полягає в необхідності зваженого розподілу ресурсів, необхідних для забезпечення фінансової безпеки держави та економічної безпеки національної економіки. Їх обсяг повинен бути таким, щоб позитивний ефект, який отримується від реалізації механізмів захисту системи економічної безпеки від загроз, був більшим за витрачені на його забезпечення активи. Крім того, принцип раціональності передбачає нерівномірний розподіл ресурсів для підтримання належного стану безпеки між різними сегментами фінансової системи, що пояснюється їх нерівнозначністю для економічної безпеки національної економіки за різних умов господарювання. Зокрема, за наявності бюджетного профіциту на підтримку належного рівня бюджетної безпеки нераціонально витрачати таку саму кількість ресурсів, як на банківську безпеку або безпеку небанківського фінансового ринку, високі показники яких можуть гарантувати інвестиційні перспективи національної економіки держави та її конкурентоспроможність на глобальному ринку капіталів.

Принцип сегментації означає необхідність планування та реалізації заходів щодо забезпечення фінансової безпеки держави з конкретизацією тактичних дій у цьому напрямі в кожному сегменті фінансової системи та окремо в кожному секторі фінансового ринку. Специфіка функціонування учасників фінансової системи, а особливо професійних учасників фінансового ринку, не дає змогу розробити універсальний план заходів щодо забезпечення економічної безпеки фінансового ринку загалом і вимагає формування переліку стратегічних імперативів для досягнення належного рівня захисту суб'єктів на кожному з ринків фінансових послуг, зокрема страховому, кредитному, інвестиційному, банківському.

Принцип системності передбачає оцінювання, планування, забезпечення стану фінансової без-

пеки держави в комплексі та з урахуванням наявності та функціональних особливостей усіх елементів, що входять до фінансової системи України. Дотримання цього принципу вимагає виділяти елементи системи економічної безпеки країни та її фінансової складової, виявляти та вивчати зв'язки між ними, простежувати, яким чином деструктивний вплив зовнішніх і внутрішніх загроз на окремих учасників фінансового ринку або один з його сегментів буде відображатися на стані економічної безпеки інших учасників чи сегментів ринку.

Принцип об'єктивності має велике значення у період стрімкого зростання обсягів інформаційних потоків і усвідомлення значимості та цінності інформації як одного з активів для реалізації процесів господарської, інвестиційної та фінансової діяльності учасників фінансової системи. Так, користувач інформації про рівень фінансової безпеки повинен розуміти, що наявні у нього результати її оцінювання та, власне, дані можуть мати суб'єктивний характер, а тому у спробах забезпечення високого рівня економічної безпеки на різних рівнях економічної системи суб'єктам, задіяним у цьому процесі, доцільно намагатись самостійно отримати достовірні відомості про функціональний стан елементів фінансової системи, її учасників тощо, а також проводити їх аналіз особисто для забезпечення найвищого можливого рівня об'єктивності суджень. Іншим проявом дотримання принципу об'єктивності є необхідність побудови системи захисту економічної безпеки національної економіки на основі елементів, що реально існують в об'єктивній дійсності, з урахуванням їх поточного стану та без огляду на будь-які побажання і вподобання щодо розробки або зміни механізмів протидії загрозам у процесі забезпечення економічної безпеки, якщо вони суперечать об'єктивній необхідності.

Принцип повноти означає, що набір заходів та інструментів уникнення, протидії, мінімізації загроз економічній безпеці повинен бути достатнім для захисту усіх її складових та елементів без жодного винятку. З філософської точки зору принцип повноти ("the Principle of Plenitude") означає, що всі можливості, які коли-небудь існували, коли-небудь повністю реалізуються. Жодна можливість не залишиться нездійсненою у нескінченності плину часу. Навпаки, те, що ніколи не реалізується, слід вважати неможливим. Принцип повноти передбачає, що ніяка справжня потенційність буття не може залишитися нездійсненою. У контексті забезпечення економічної та фінансової безпеки на мікро- та макрорівнях інтерпретація цього принципу може бути такою: кожна загроза зовнішньої та внутрішньої відносно системи економічної безпеки природи походження у певний момент часу реалізується, а також матиме наслідки для поточного та перспективного стану

окремого елементу або сукупності елементів системи економічної (фінансової) безпеки. Тому перелік загроз, завдання протидії яким планується включити до стратегій забезпечення фінансової безпеки та економічної безпеки національної економіки в перспективі, має бути максимально детальним.

Принцип динаміки передбачає, що фінансова система України, а отже, і стан її безпеки перебувають під впливом змін, тобто є динамічними. Тому заходи забезпечення фінансової безпеки повинні бути адаптивними, відповідно, такими, що можуть бути пристосованими до зміни параметрів або характеристик елементів системи безпеки чи її функціональних складових.

Нині в Україні відсутня Стратегія фінансової безпеки держави. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [10] була прийнята у 2015 р.; Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» була схвалена Указом Президента України у січні 2015 р. [11]; затверджена у 2016 р. Концепція розвитку сектору безпеки і оборони України [12] як орієнтирів для досягнення належного стану окремих показників визначає кінець 2020 р. (тобто також розрахована на п'ять років). З урахуванням цього за умови розробки та прийняття на державному рівні у 2018 р. Стратегії фінансової безпеки України, Стратегії забезпечення економічної безпеки національної економіки або іншого документа, в якому буде чітко визначено стратегічні імперативи забезпечення економічної безпеки фінансової системи України, часовий горизонт його дії та планові показники мають сягати 2023 р.

Висновки з проведеного дослідження. У проведеному дослідженні визначено фінансові інтереси України в різних сегментах фінансової системи, а також перераховано принципи забезпечення фінансової безпеки держави, що є основою економічної безпеки національної економіки. Отримані результати можуть бути використані як інформаційно-аналітичне підґрунтя для планування довгострокових заходів забезпечення фінансової та економічної безпеки на мікрорівні, а у подальших дослідженнях планується запропонувати перелік цільових орієнтирів для розроблення та реалізації на макрорівні стратегії забезпечення фінансової безпеки України до 2023 р., а також довести необхідність відображення основних її

положень у стратегіях забезпечення економічної безпеки національної економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мартин О.М. Економічна безпека як складова національної безпеки. Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. 2013. Вип. 22. С. 68-74.
2. Мартинюк В.П. Оцінка стану національної економіки на основі інтегрального показника економічної безпеки держави. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2013. № 25 (1). С. 179-187.
3. Рокоча В.В. Економічні інтереси та цінності як системоутворюючий елемент національної економічної безпеки. Вчені записки університету «КРОК». Серія: Економіка. 2014. Вип. 36. С. 28-36.
4. Мекшун П.В. Еволюція наукових підходів до визначення суті економічної безпеки національної економіки та необхідності її державного забезпечення. Економічний форум. 2013. № 3. С. 24-29.
5. Николаева І.І. Економічна безпека національної економіки в контексті державної політики. Управління розвитком. 2014. № 1. С. 11-14.
6. Губарева І.О. Методичний підхід до оцінки економічної безпеки національної економіки України в умовах посилення інтеграційних процесів. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_30.
7. Мартиненко В.В. Теоретико-методичні засади оцінки економічної безпеки національної економіки. Економічний простір. 2015. № 93. С. 131-140.
8. Дмитрієв Є.Є. Сучасні міжнародні загрози для національної економічної та фінансової безпеки України. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2013. Вип. 37. С. 244-255.
9. Зачосова Н.В. Формування системи економічної безпеки фінансових установ: монографія. Черкаси: ПП Чабаненко Ю.А., 2016. 375 с.
10. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р.: Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 р. № 391. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
11. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
12. Про Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 4 березня 2016 р. «Про Концепцію розвитку сектору безпеки і оборони України»: Указ Президента України від 14 березня 2016 р. № 92/2016. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/92/2016/page>.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ БУДІВНИЦТВА ВИСОТНИХ БУДІВЕЛЬ НА УКРАЇНІ

MODERN ASPECTS OF DETERMINING THE VALUE OF BUILDING OF HIGHWAY BUILDINGS IN UKRAINE

У статті визначено актуальність дослідження вартості будівництва висотних будівель, яка тісно пов'язана зі збільшенням поверховості, функціональним призначенням будівель, їх об'ємно-планувальним та конструктивним рішеннями. Розглянуто наукові напрацювання щодо питань зменшення тривалості будівництва, а отже, зменшення вартості будівництва таких об'єктів. Наведено регламентацію цього питання державними нормативами.

Ключові слова: вартість будівництва висотних будівель, кошторисна вартість, продуктивність, ресурси, норми.

В статье определена актуальность исследования стоимости строительства высотных строений, которая тесно связана с увеличением этажности, функциональным назначением строений, их объемно-планировочным и конструктивным решениями. Рассмотрены научные разработки касательно вопросов уменьшения

продолжительности строительства, а значит, уменьшения стоимости строительства таких объектов. Приведена регламентация этого вопроса государственными нормами.

Ключевые слова: стоимость строительства высотных зданий, сметная стоимость, производительность, ресурсы, нормы.

The article determines the relevance of the study of the cost of building high-rise buildings, which will be closely related to the increase in surface area, the functional purpose of buildings, their volumetric – planning and constructive solutions. The scientific developments concerning the reduction of the duration of construction and, thus, the reduction of the cost of construction of such objects are considered. The regulation of this issue is regulated by state standards.

Key words: cost of building high-rise buildings, estimated cost, productivity, resources, norms.

УДК 69.003

Кадол Л.В.

к.т.н., доцент,
кафедри економіки, організації та управління підприємствами
Криворізький національний університет

Постановка проблеми. Проблема щільності забудови земельних площ в межах міст вимагає застосування будівництва висотних будівель та освоєння підземного простору. Актуальним чином виникає питання визначення вартості висотних будівель, яка тісно пов'язана зі збільшенням поверховості, функціональним призначенням будівель, їх об'ємно-планувальним та конструктивним рішеннями. Зрозуміло, що наукові дослідження потрібно спрямувати в бік зменшення тривалості будівництва, а отже, зменшення вартості будівництва таких об'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням питань визначення вартості багатоповерхових багатофункціональних комплексів, які стали актуальними під час орієнтації на модернізацію і розвиток наявної інфраструктури, яка зумовлена необхідністю ефективного використання міських земель, займалися К.Б. Ганієв, В.А. Давидов, О.М. Пшінько, Д.В. Гончаренко, П.П. Олійник, К.А. Шрейбер, Л.М. Шутенко, Т.С. Крачуновська, В.І. Торкатюк, В.В. Савйовський, Є.І. Заяць.

Але в повному обсязі проблема визначення вартості зведення та житлової площі висотних будівель на основі комплексного підходу не вирішена.

Постановка завдання. У статті проведемо аналіз сучасних досліджень щодо питань вартості будівництва висотних будівель та змін в нормативній базі, які регламентують визначення кошторисної вартості під час спорудження нестандартних висотних будівель і споруд.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загально визнаними лідерами у сфері будівництва висотних будівель є Китай та Об'єднані

Арабські Емірати. Найвища будівля у світі висотою 828 м Burj Khalifa побудована в 2010 році в Дубаї. В Саудівській Аравії ведеться будівництво Kingdom Tower висотою 1 км.

На території України перший висотний будинок був побудований ще у 1912 році у м. Києві (Хмарочос Гінзбурга (67,5 м)), в 1928 році у Харкові створений 13-поверховий Держпром, а у 1932 році – 14-поверховий Дім Проектів.

Новий історичний період висотного будівництва в Україні розпочався з 2000-х років з відміною радянського законодавства, яке забороняло будівництво вище умовної позначки (рівня підлоги останнього поверху) у 73,5 м. Серед сучасних реалізованих проектів висотних будівель в Україні потрібно назвати побудований в Дніпрі ЖК «Башти» висотою 123 м (2005 рік), ЖК «Корона» № 2 висотою 128 м (2008 рік), ЖК «Срібний бриз» висотою 111 м (2009 рік), побудований в Києві, ЖК «Ark Palase» № 1 висотою 106 м в Одесі.

Потреба вивчення зарубіжного досвіду питань визначення вартості будівництва висотних будівель пов'язана з ускладненням проблем великих місць, постійними змінами у формуванні їх об'ємно-планувальної структури та тенденцією до потреби збільшення площ житла і кількості квартир, зниженні вартості будівництва та експлуатаційних витрат на його утримання. Проблеми ускладнюються незадовільним станом інженерних мереж, обмеженістю пропускної спроможності міського транспорту, недостатньою забезпеченістю населення міст об'єктами соціально-побутового призначення [8].

Питанням рішень оптимізації раціональних організаційно-технічних рішень і витрат на зведення та експлуатацію почали приділяти увагу ще в радянські часи.

Питання зниження вартості висотних будівель розглянуте в роботах Г.В. Бадеяна, В.І. Большакова, Д.Ф. Гончаренко, І.В. Грігор'єва, А.Б. Айрапетова, В.І. Торкатюка, Є.І. Зайця та інших науковців.

В більшості досліджень основними характеристиками проектів виступають організаційно-конструктивні параметри, але, як визначає Є.І. Заяць, оцінка проекту висотної будівлі повинна характеризуватися такими основними параметрами, як:

- загальна вартість будівництва;
- терміни будівництва;
- показники архітектурно-планувальних рішень та величина надземної маси будівлі;
- витрати сталі, зокрема арматурної сталі;
- обсяг залізобетона [9].

Висотне будівництво регламентується державними нормативами.

По-перше, потрібно зазначити ДБН В.2.2-24:2009 «Будинки і споруди. Проектування висотних житлових і громадських будівель» [11]. Підготовлений Мінрегіонбудом України цей нормативний документ разом з елементними кошторисними нормами, хоча й охоплює майже весь спектр питань висотного та експериментального будівництва, але все ж таки має безліч білих плям.

В Україні нині термін «висотне будівництво» використовується під час зведення будинків вище 25 поверхів (з умовною висотою верхнього поверху, що експлуатується, у 73,5 м).

Але за відсутності широкої практики будівництва та набутого досвіду проектування таких технічно складних будівельних об'єктів, як висотні будівлі і споруди, ДБН «Проектування висотних

житлових і громадських будинків» обмежується вимогами до проектування житлових будинків висотою до 100 м та громадських до 150 м.

Ресурсні елементні кошторисні норми, затверджені Мінрегіонбудом, рекомендують використовувати коефіцієнти, які корегують вартість залежно від висоти будівництва.

В табл. 1 представлено коефіцієнти до витрат труда робітників-будівельників залежно від проведення монолітних робіт на відповідній висоті згідно з ДСТУ Б Д.2.2-6:2016 (Збірник 6) «Бетонні та залізобетонні конструкції монолітні» [12].

Норми ДСТУ Б Д.2.2-7:2012 (Збірник 7) «Бетонні та залізобетонні конструкції збірні» передбачають визначення вартості установки конструкцій в одноповерхових промислових будівлях та спорудах висотою до 35 м, багатопверхових промислових будівлях та спорудах до 57 м, в головних корпусах теплових електростанцій до 57 м, в будівлях житлового та громадського призначення та адміністративно-побутових приміщеннях промислових підприємств до 40 м [13].

Під час формування вартості та визначення ресурсів на установку збірних залізобетонних конструкцій одноповерхових промислових будівель та споруд висотою більше 35 м та багатопверхових висотою більше 57 м кошторисні норми передбачають користування корегуючими коефіцієнтами. В такому разі необхідно виконати заміну монтажних кранів з відповідними характеристиками згідно з проектом організації будівництва, на відміну від тих, що передбачені в нормах. Під час формування вартості та визначення ресурсів на установку збірних залізобетонних конструкцій житлових, громадських та адміністративно-побутових приміщень виробничих будівель висотою більше 40 м також використовують корегуючі коефіцієнти вартості, що наведені в табл. 2.

Таблиця 1

Корегуючі коефіцієнти вартості залежно від проведення монолітних робіт на відповідній висоті згідно з ДСТУ Б Д.2.2-6:2016

Умови застосування	Номери груп (норм)	Коефіцієнти до норм	
		витрат труда робітників-будівельників	часу експлуатації машин
Під час проведення робіт на висоті (глибині) від поверхні землі від 16 м до 35 м	1-25, 50-59	1,04	
Під час проведення робіт на висоті (глибині) від поверхні землі від 36 м до 55 м	1-25, 50-59	1,12	
Під час проведення робіт на висоті (глибині) від поверхні землі від 56 м до 75 м	1-25, 50-59	1,2	
Під час проведення робіт на висоті (глибині) від поверхні землі від 76 м до 105 м	1-25, 50-59	1,3	
Під час оброблення та торкретування вертикальних поверхонь, розташованих вище 4 м	36 (1-3)	1,2	1,2 (компресори пересувні з двигуном внутрішнього згорання; цемент-пушка для усіх видів будівництва; насоси для будівельних розчинів; апарати піскострумневі)

Згідно з ДБН В.2.2-24:2009 обмеження висоти житлових будинків до 100 м є принциповим підходом і нині обґрунтовується низкою визначальних чинників економічного, технічного, соціального та екологічного характеру, до яких належать такі:

– збільшення собівартості будівництва верхньої частини висотного будинку (як світова, так і вітчизняна будівельна практика показує суттєве зростання питомої вартості будівництва зі збільшенням висоти будинку, орієнтовно з 20-го поверху вартість зведення кожних 5-ти поверхів зростає на 10%, що підтверджує і досвід спорудження деяких висотних будинків в Києві, де собівартість 1 м² площі висотних секцій на 30-35% вища собівартості 1 м² площі секцій до 23-х поверхів);

– низький коефіцієнт виходу корисної площі у висотних спорудах через необхідність використання значного простору для влаштування вертикальних конструкцій, розвинених ліфтових вузлів та сходових клітин, технічних поверхів тощо (практика спорудження висотних житлових будинків в м. Києві показала, що відношення корисної площі до загальної в 1,5-1,8 рази менше, ніж для будинків на 5-16 поверхів);

– необхідність підвищення вимог до безпеки експлуатації висотної споруди, перш за все пожежної безпеки;

– значне ускладнення роботи системи вентиляції через великі перепади атмосферного тиску по висоті будинку;

– негативний вплив висоти на фізичний і психологічний стан мешканців (практика житлового будівництва в більшості розвинених країн європейського континенту, зокрема на законодавчому рівні, обмежує висоту будівель приблизно до 40 м).

Як показує міжнародний досвід, розроблення обґрунтованих нормативів для житлових і громадських будинків, висота яких більше 150 м (хмаро-

чосів), є складним з наукової точки зору та неактуальним з точки зору їх необхідності для такого обмеженого сегменту висотного будівництва. Будинки більшої висоти необхідно споруджувати як об'єкти експериментального будівництва виключно за індивідуальними проектами з розробленням спеціальних технічних вимог та науково-технічним супроводом, що відповідає загальносвітовій практиці.

Дострокове введення об'єкта в експлуатацію дає можливість зменшити загальновиборні витрати, які перебувають у складі прямих витрат, та адміністративні витрати, які перебувають у складі договірної ціни на будівельні роботи.

Наднормативна тривалість будівництва, порушення термінів введення потужностей та основних фондів громадських будівель не дають змогу у встановлений термін забезпечити економіку необхідними послугами, що будуть надаватися, створюють диспропорції в міжгалузевому балансі і призводять до втрат в економіці країни, які можна розрахувати за такою формулою:

$$Пп = Ск \times (Тф - Тн) \times Ке, \quad (1)$$

де Пп – отримана продукція від скорочення термінів будівництва; Ск – сумарна кошторисна вартість будов, одночасно включених до плану; Тф, Тн – фактичні й нормативні терміни будівництва відповідно; Ке – коефіцієнт ефективності інвестицій [7, с. 51; 10].

Загальновідомо, що дострокове введення в експлуатацію об'єкта дає змогу отримати додатковий прибуток, за винятком випадків, коли від функціонування об'єкта отримання прибутків не планується і коли об'єкт у момент дострокового введення не може бути використаний за своїм призначенням.

Під час укладення підрядних договорів інвестори зазначають відповідальність

Таблиця 2

Корегуючі коефіцієнти вартості залежності від установки збірних залізобетонних конструкцій на відповідній висоті згідно з ДСТУ Б Д.2.2-7:2012

Умови використання	Номер груп (норма)	Корегуючі коефіцієнти		
		витрат праці робітників-будівельників	часу експлуатації машин та механізмів	витрат матеріалів
Під час проведення робіт на одноповерхових промислових будівлях висотою більше 35 м	10, 12-14, 16	1,15	1,15	-
Під час проведення робіт на багатоповерхових промислових будівлях висотою більше 57 м	8, 10, 11, 15, 17, 21	1,2	1,2	-
Під час проведення робіт на житлових та громадських будівлях і адміністративно-побутових будівлях промислових підприємств висотою більше 40 м	38-51	1,16	1,16	-

та передбачають зацікавленість підрядників у дотриманні строків здачі замовнику об'єкта будівництва. Зазначена зацікавленість створюється зобов'язанням інвесторів у разі дострокового введення об'єкта перерахувати генеральній будівельній організації конкретну суму, що дорівнює певній частці договірної ціни.

Додатковий прибуток замовника (інвестора) від дострокового введення в експлуатацію об'єкта визначається за такою формулою:

$$E_{об} = E_n IK(T_d - T_\phi), \quad (2)$$

де E_n – очікувана прибутковість збудованого об'єкта; IK – обсяг інвестиційних коштів на будівництво; T_d, T_ϕ – строки будівництва об'єкта за договором і фактичний в роках відповідно.

Таким чином, дострокове введення об'єкта в експлуатацію дає змогу підрядній організації знизити загальновиробничі й адміністративні витрати та отримати додатковий прибуток:

$$E_n = d_n (ЗВВ + АВ) \left(1 - \frac{T_d}{T_\phi}\right), \quad (3)$$

де d_n – частка умовно постійних загальновиробничих витрат; $ЗВВ$ – загальновиробничі витрати; $АВ$ – адміністративні витрати.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, можемо ствердити, що наукові дослідження визначення вартості висотних будівель потрібно спрямувати на зменшення тривалості будівництва, а отже, зменшення вартості будівництва таких об'єктів.

Дострокове введення об'єкта в експлуатацію дає можливість зменшити загальновиробничі витрати, які перебувають у складі прямих витрат, та адміністративні витрати, які перебувають у складі договірної ціни на будівельні роботи.

Як показує міжнародний досвід, розроблення обґрунтованих нормативів для громадських будинків, висота яких більше 150 м (хмарочосів), є складним з наукової точки зору. Будинки більшої висоти необхідно споруджувати як об'єкти експериментального будівництва виключно за індивідуальними проектами з розробленням спеціальних технічних вимог та науково-технічним супроводом, що відповідає загальносвітовій практиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бадеян Г.В. Технологические основы возведения монолитных железобетонных каркасов в высотном жилищном строительстве: дисс. ... докт. наук: спец. 05.23.08. Киев, 2000. 409 с.
2. Большаков В.И., Разумова О.В. Использование стальной повышенной прочности в новом высотном строительстве и реконструкции. Днепропетровск: Пороги, 2008. 2014 с.
3. Большаков В.И., Жербин М.М., Разумова О.В. Основы формирования стальных каркасов многоэтажных и высотных зданий. Днепропетровск: ПГАСиА, 2003. 124 с.
4. Гонтарева И.В. Взаимосвязь устойчивости и эффективности функционирования промышленных предприятий. Бизнес-Информ. 2011. № 7. С. 64-67.
5. Гончаренко Д.Ф., Карпенко Ю.В., Меерсдорф Е.И. Возведение многоэтажных каркасно-монолитных зданий: монография / под. ред. Д.Ф. Гончаренко. Киев: А+С, 2013. 128 с.
6. Гусаков А.А. Организационно-технологическая надежность строительного производства: монография. Москва: Стройиздат, 1974. 252 с.
7. Денисенко М.П. Основы инвестиционной деятельности: підручник. Київ: Алерта, 2003. 338 с.
8. Заяць Є.І. Розвиток методів оцінки, обґрунтування та вибору раціональних організаційно-технологічних рішень зведення висотних багатофункціональних комплексів. Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. 2015. № 6 (207). С. 37-44.
9. Заяць Е.И. Анализ вариантов возведения высотных зданий с использованием металлического и железобетонного каркасов. Строительство. Материаловедение. Машиностроение. Серия: создание высокотехнологических экокомплексов в Украине на основе концепции сбалансированного (устойчивого) развития. 2013. Вып. 68. С. 158-162.
10. Кадол Л.В. Актуальні проблеми визначення вартості будівництва. Вісник КНУ. 2016. № 43. С. 148-163.
11. ДБН В.2.2-24:2009 «Будинки і споруди. Проектування висотних житлових і громадських будівель». Київ: Мінрегіонбуд, 2009.
12. Національні стандарти України. Ресурсні елементні кошторисні норми на будівельні роботи (ДСТУ Б Д.2.2-6:2016) «Бетонні та залізобетонні конструкції монолітні». Київ: Мінрегіонбуд, 2016.
13. Національні стандарти України. Ресурсні елементні кошторисні норми на будівельні роботи (ДСТУ Б Д.2.2-7:2012) «Бетонні та залізобетонні конструкції збірні». Київ: Мінрегіонбуд, 2012.

МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТУРИЗМУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

METHODOLOGY OF ECONOMIC EVALUATION OF TOURISM OF ODESA REGION ON THE FACES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

У статті з'ясовано сутність поняття «сталий розвиток». Проаналізовано наявні та сформульовано власне визначення поняття «сталий розвиток туризму». Визначено проблеми та принципи сталого розвитку туризму. Розкрито зміст концепції сталого розвитку туризму. Запропоновано методику економічного оцінювання та регулювання туристичної індустрії території на засадах сталого розвитку та адаптовано її на прикладі Одеської області.

Ключові слова: сталий розвиток, сталий розвиток туризму, туристичний регіон, туристична привабливість, рекреаційне навантаження, методика оцінювання, Одеський регіон.

В статье выяснено сущность понятия «устойчивое развитие». Проанализированы имеющиеся и сформулированы собственные определения понятия «устойчивое развитие туризма». Определены проблемы и принципы устойчивого развития туризма. Раскрыто содержание концепции устойчивого развития туризма. Предложена методика экономической

оценки и регулирования туристической индустрии территории на принципах устойчивого развития и адаптировано ее на примере Одесской области.

Ключевые слова: устойчивое развитие, устойчивое развитие туризма, туристический регион, туристическая привлекательность, рекреационная нагрузка, методика оценки, Одесский регион.

The article clarifies the essence of the concept of "sustainable development". The existing and formulated own definition of the concept "sustainable tourism development" is analysed. The problems and principles of sustainable tourism development are determined. Content of the concept of sustainable development of tourism is revealed. The method of economic appraisal and regulation of the tourism industry of the territory on the basis of sustainable development is proposed and adapted by its example of the Odesa region.

Key words: sustainable development, sustainable development of tourism, tourist region, tourist attraction, recreational load, assessment methodology, Odesa region.

УДК 338.48

Музиченко-Козловська О.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національний університет «Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Туризм є однією з галузей економіки, що динамічно розвивається, середньорічний приріст якої становить близько 5%, і кількість міжнародних перевезень може подвоїтися до 2020 року. Внесок туризму до світового ВВП з непрямыми ефектами становить до 10% [1].

Розвиток туризму охоплює значні території, тому може мати масштабні як позитивні, так і негативні наслідки для держави та регіонів. У зв'язку з цим 2017 рік був оголошений ООН роком сталого розвитку туризму.

Основою туристичної діяльності є природні та історико-культурні ресурси, тому вона чітко прив'язана до місцевості, де вони сконцентровані. Туризм може бути додатковим джерелом доходів для місцевого населення. Наприклад, на Одещині туристичний збір у 2017 р. становив 5,2 млн грн. [2]. Але туристична діяльність може мати серйозні негативні наслідки для регіону. Наслідки змінюються залежно від кількості і характеру туристів, а також характеристики місця, де провадиться туристична діяльність. Ці негативні впливи можна зменшити, якщо ефективно управляти туристичною привабливістю території на засадах сталого розвитку. Тому особливої актуальності набувають дослідження щодо визначення та формулювання проблем сталого розвитку туризму регіонів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Започаткували теоретичне підґрунтя наукових досліджень щодо сталого розвитку Г. Дейлі [3], Дж. М. Хулс [4], Р.В. Кейтс, Т.М. Перріс,

А.А. Лейзеровіч [5], В. Вернадський [6]. Вивченню та розв'язанню проблем, які виникають під час дослідження проблем управління сталим розвитком присвятили свої праці В.М. Бабаєв [7], який проаналізував стан соціально-економічного розвитку регіону з урахуванням впливу агломераційних процесів, управління якими є одним з основних складових стратегії сталого розвитку територій; Л.Ц. Масловська [8], яка розглянула методичні підходи до розроблення регіональних програм сталого розвитку; Т.І. Ткаченко [9], який запропонував засади ринкового механізму управління туризмом за моделлю сталого розвитку; О.В. Литвинова [10], яка розкрила сутність сталого розвитку туризму. Але у роботах цих учених недостатньо висвітлені проблеми методичного забезпечення сталого розвитку туризму у регіоні.

Формулювання цілей статті. Мета статті – аналіз наявних визначень понять «сталий розвиток» та «сталий розвиток туризму»; формулювання власного визначення поняття «сталий розвиток туризму»; розроблення методики економічного оцінювання та регулювання туристичної індустрії території на засадах сталого розвитку та апробування її на прикладі Одеської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. До певного часу розвиток людства визначався ступенем розвитку матеріального виробництва. Використання природних ресурсів відбувалося в межах асиміляційних можливостей природи (здатності нейтралізувати антропогенний вплив).

Тому не було потреби враховувати екологічний складник розвитку суспільства. Усі зусилля спрямовувалися на економічне зростання держав. Тільки з ХХ ст., коли чисельність населення різко зросла, а негативний антропогенний вплив на довкілля почав відчуватися на глобальному рівні, постала проблема співвідношення економічного та екологічного аспектів розвитку господарства. Однак сталий розвиток не слід сприймати лише через економічний чи екологічний імперативи у виробництві та споживанні.

Термін «сталий розвиток» є офіційним українським відповідником англійського терміна «sustainable development», дослівний переклад якого може бути «життєздатний розвиток», «самопідтримуваний розвиток», «всебічно збалансований розвиток» [11].

За словником української мови «сталий – це безперервний, незмінний» [12].

У доповіді Міжнародної Комісії з навколишнього середовища і розвитку зазначено, що «сталий розвиток – це розвій, який передбачає задоволення потреб теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти їхні власні потреби» [13].

Стосовно економіки сталий розвиток – це керований розвій на основі системного підходу та сучасних інформаційних технологій, які дають змогу дуже швидко моделювати різні варіанти напрямів змін, з високою точністю прогнозувати їх результати та вибрати оптимальний.

У 2014 році Україна вступила у фазу реформування старої системи, що дало поштовх до підписання у 2015 році Указу Президента «Про Стратегію сталого розвитку “Україна-2020”» [14] та прийняття «Стратегії сталого розвитку “Україна-2020”» [15].

Однак у Стратегії лише задекларовано цілі на шляху до сталого розвитку, але не конкретизовано їх та не визначено кількість і джерела коштів, необхідних для її реалізації.

Основні напрями стратегії сталого розвитку мають передбачати: узгодженість економічного, соціального та екологічного аспектів розвитку території як цілісної територіальної системи; забезпечення економічного розвитку регіону для підвищення рівня життя населення, забезпечення зайнятості працездатного населення та соціального захисту непрацездатних; формування інфраструктури регіону (виробничої, транспортної, інженерної, соціальної, ринкової тощо); державну підтримку наукових розробок щодо сталого розвитку; здійснення екологічного моніторингу на всіх рівнях; міжнародну співпрацю щодо сталого розвитку регіонів.

За «Концепцією сталого розвитку населених пунктів», затвердженою Постановою ВРУ № 1359-XIV, сталий розвиток визначено як «соці-

ально, економічно та екологічно збалансований розвиток міських та сільських поселень, спрямований на створення їхнього потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь» [16].

Т.І. Ткаченко вважає, що сталий розвиток туризму – це такий розвиток, який забезпечує визначений тип рівноваги, тобто баланс між соціально-економічними та природними складниками [9].

На думку Г.В. Казачковської, «сталий розвиток туризму можливий за умови існування рівноваги між збереженням природних та історико-культурних ресурсів, економічними інтересами, соціальними потребами і розвитком туристичної діяльності, а також за умови створення сприятливого середовища для формування якісного національного туристичного продукту [17].

А.М. Хахлюк і А.В. Лук'янов доводять, що розвиток туризму відповідно до імператив сталого розвитку повинен ґрунтуватися на основі збалансованості інтересів між економічною ефективністю туристичної галузі та збереженням природного довкілля [18].

За документами Всесвітньої туристичної організації «сталий розвиток туризму – це туристична діяльність, за якої управління всіма ресурсами проходить таким чином, що економічні, соціальні, естетичні потреби задовольняються та зберігається культурний складник, екологічні процеси, біологічне розмаїття та системи підтримки життя» [1].

Отже, сталий розвиток туризму – це збалансований, економічно доцільний розвій туристичної індустрії на основі збалансованості між збереженням та охороною природних та історико-культурних ресурсів, задоволенням потреб туристів та соціальними потребами місцевого населення туристичної дестинації.

Проблемою сталого розвитку туризму є використання позитивного впливу туристичної діяльності та обмеження (регулювання) її негативних наслідків. «Сталий розвиток туризму відповідає потребам нинішніх туристів приймаючих регіонів, захищаючи та посилюючи можливості для майбутнього. Передбачається, що він веде до управління всіма видами ресурсів таким чином, щоб задовольнити економічні, соціальні та естетичні потреби збереження культурної цілісності, основних екологічних процесів, біологічного розмаїття та життєзабезпечення системи» [1].

Принципи сталого розвитку туризму: еколого-збалансоване використання природних ресурсів; збереження культурної спадщини; залучення місцевого населення до просвітницької діяльності щодо бережливого ставлення до природи та культурних пам'яток; застосування концепції екологічного менеджменту та маркетингу.

Концепція сталого розвитку туризму включає три складники:

– економічний, який передбачає економічно доцільний розвій туристичної індустрії на основі збалансованості між збереженням і охороною природних та історико-культурних ресурсів та задоволенням потреб туристів;

– соціальний, за яким враховують потреби місцевого населення;

– екологічний, який передбачає оптимальне використання та бережливе ставлення до обмежених природних туристичних ресурсів, особливо унікальних.

Економічно доцільний розвиток туризму – це доцільність прийому у регіоні такої кількості туристів, яка дасть можливість досягти максимального економічного ефекту. Щоб визначити економічно доцільність розвитку туризму, необхідно виявити сукупність чинників, які впливають на підвищення туристичної привабливості регіону, та заходи, які слід реалізувати, щоб її досягти. У певному регіоні може бути потенціал для розвитку туризму та бажання прийняти максимальну кількість туристів, але щоб досягти максимальної туристичної привабливості території, затрати для цього можуть виявитися недоцільними. Інші регіони, які вже досягли певного рівня туристичної привабливості території, можуть планувати прийом меншої кількості туристів із високими витратами на місці прибуття, щоб таким чином зменшити рекреаційне та психологічне навантаження на туристичну територію, й одночасно отримати максимальний економічний ефект.

Туризм – багатогранна галузь економіки, яка має великий потенціал, отже, його розвиток має базуватися на додатковому доході для місцевого населення, сприяти зростанню економіки приймаючої країни, створювати додаткові робочі місця. Сталий розвиток туризму можливий лише за підтримки держави, оскільки лише на національному рівні можливо створити стратегічну основу його розвою на місцях.

Функціонування туризму на засадах сталого розвитку передбачає: економічно доцільний, збалансований розвиток туристичної індустрії; забезпечення економічного, соціального та культурного розвитку громад; захист природного та культурного середовища; виготовлення якісної продукції та надання кваліфікованих послуг для задоволення потреб туристів тощо. Однак настає момент, коли розвиток туризму необхідно оптимізувати, тобто стимулювати прибуття таких категорій туристів, які залишать у місці прибуття більше коштів за меншої кількості відвідувань. Такий процес потребує створення високорозрядних засобів розміщення туристів (не нижче 5-зіркових), підвищення якості туристичних послуг, формування високоякісної туристичної інфраструктури (дороги, аеропорти, залізничні вокзали тощо), які б відповідали міжнародним стандартам.

Особливістю прогнозування таких складних соціально-економічних явищ, як туризм, є багатоваріантність, тобто можливість використання різних методів чи критеріїв оцінювання. Процес розвитку туризму на засадах сталого розвитку має ймовірнісний характер, прогнозувати який досить складно. Закономірності сталого розвитку туризму формуються під впливом багатьох різноманітних чинників, деякі з них мають суб'єктивний характер. Тому для економічного оцінювання туризму на засадах сталого розвитку скористаємося комплексною методикою.

Основним критерієм туристичної динаміки та визначальним суб'єктом економічних відносин на туристичному ринку є туристи. Тому від кількості туристів, які відвідали певний регіон, залежить прибутковість туристичної діяльності. З іншого боку – за кількістю туристів, що відвідали місцевість, можна визначити її туристичну привабливість. Але зі зростанням кількості туристичних прибуттів (особливо у великі густозаселені міста) регіони, які досягли високого рівня туристичної привабливості, прагнуть не лише залучити на свою територію більшу кількість туристів, але й дотримуватися допустимих норм рекреаційного та психологічного навантаження шляхом приваблення багатих туристів, тобто таких, які б залишали більше доходів на місцях прибуття.

Потенційно можлива кількість туристів у регіоні – це та їх частина, яку може прийняти туристичний регіон, враховуючи ресурсний потенціал (кількість природних та антропогенних туристичних ресурсів) території; місткість матеріально-технічної бази туризму (готелів, санаторіїв, пансіонатів тощо); рекреаційне навантаження на територію, за дотримання якого створюються умови для підтримки екологічної рівноваги, комфортного відпочинку та не погіршення якості природних туристичних ресурсів.

Економічно доцільна кількість туристів у регіоні – це така їх частина, яка дасть змогу отримати максимальний економічний ефект від їх перебування у його межах. Наявна (фактична) кількість туристів – це та їх частина, яка зафіксована у державній статистичній звітності господарюючих суб'єктів туристичної індустрії, тобто ті туристи, які фактично (за офіційними даними) відвідали регіон. Але слід враховувати і тих туристів, які не реєструються офіційно, а подорожують неорганізовано.

Процес економічного оцінювання та регулювання туристичної індустрії території на засадах сталого розвитку, що становитиме в подальшому відповідну методику, пропонуємо здійснювати у такій послідовності:

I-й етап. Визначення туристичного потенціалу території, який є сукупністю всіх його туристичних ресурсів.

II-й етап. Оцінювання рекреаційної місткості території.

III-й етап. Здійснення маркетингових досліджень з метою прогнозування попиту на послуги туристичних підприємств регіону (зокрема, серед іноземців).

IV-й етап. Формування переліку можливих заходів щодо сталого розвитку туризму в межах території регіону.

V-й етап. Регулювання сталого розвитку туризму території шляхом коригування державних (місцевих) програм.

Розглянемо детальніше етапи економічного оцінювання та регулювання туристичної індустрії території на засадах сталого розвитку на прикладі Одеської області України.

I-й етап. Визначення туристичного потенціалу території, який передбачає аналіз наявності природних, історико-культурних туристичних ресурсів та матеріально-технічної бази туризму, а також рівня їх використання.

Показниками оцінювання туристичного потенціалу приймемо площу природних туристичних ресурсів регіону; кількість засобів розміщення туристів, у т. ч. 5-зіркових; кількість антропогенних туристичних ресурсів (у т. ч. унікальних (віднесених до світової спадщини ЮНЕСКО)).

Площа природних туристичних ресурсів Одеської області, за розрахунками О.О. Бейдика, становить 115,71 тис. км² [19]. Кількість засобів розміщення туристів в Одеській області станом на 2016 рік становить 583 одиниці [21], з них близько 15 одиниць – 5-зіркові готелі, які мають змогу приймати заможних туристів і таким чином оптимізувати їхню кількість у межах Одеської області задля сталого розвитку туризму в її межах.

Кількість антропогенних, біосоціальних туристичних ресурсів: 5488 одиниць [19], із них до світової спадщини ЮНЕСКО віднесено історичний центр і порт м. Одеси та Астрономічну обсерваторію Одеського національного університету [11].

Отже, туристичний потенціал Одещини досить високий, вона посідає 15-те місце серед інших областей України [22].

Результатом аналізу ресурсного потенціалу та можливостей туристичної індустрії регіону має стати визначення шляхів раціонального використання та підвищення привабливості наявного природно-ресурсного та історико-культурного потенціалу; прогнозування кошторисних витрат задля модернізації наявної та розширення нової матеріально-технічної бази та інфраструктури туризму; прогнозування витрат на створення навчальних центрів для підвищення кваліфікації та навчання трудових кадрів; прогнозування витрат на достатнє інформаційне забезпечення та рекламування туристичної галузі регіону, що дасть можливість розробити ефективні інвестиційні проекти для підвищення туристичної привабливості території на засадах сталого розвитку.

II-й етап. Оцінювання рекреаційної місткості території. Для запобігання зниження ефекту оздоровлення та відпочинку під час здійснення туристичної діяльності слід враховувати норми рекреаційного навантаження на відповідні місцевості. З огляду на рекреаційне навантаження для запобігання зниження якості довкілля на туристичній території визначається рекреаційна місткість місцевості, яка вимірюється як загальна кількість осіб, що можуть одночасно перебувати там, не завдаючи шкоди природному середовищу. Рекреаційна місткість залежить від норми рекреаційного навантаження, площі рекреаційної території, часу перебування туристів у її межах та тривалості сприятливого для відпочинку періоду [20].

За нормативами, розрахованими в ІРД НАН України, в середньому рекреаційна місткість туристичних центрів приморських територій становить 400 тис. осіб/рік [20]. За статистичними даними Головного управління статистики в Одеській області, фактично обслужено у засобах розміщення туристів у 2016 р. 278,227 тис. осіб [21]. Отже, використано 69,56% потенціалу. Невикористаних можливостей для залучення туристів залишається понад 30%.

III-й етап. Проведення маркетингових досліджень із метою прогнозування попиту на послуги туристичних підприємств Одеської області України (зокрема, серед іноземців). Для цього скористаємося статистичними даними (табл. 1).

Результати розрахунку (див. табл. 1) свідчать про зростання попиту на туристичні послуги у 2015 р. на 17,17% і зменшення зростання попиту у 2016 р. на 8,37%. У середньому порівняно з 2014 р. попит на туристичні послуги підприємств Одеської області зріс на 12,77%. Однак кількість обслужених іноземних громадян у засобах розміщення туристів Одещини збільшилася на 30,53% у 2015 р., а у 2016 р. зменшилася на 54,12%. Отже, на шляху до сталого розвитку туризму є потреба покращувати ситуацію щодо залучення іноземних туристів на Одещину.

Отже, можемо прогнозувати зростання попиту на послуги туристичних підприємств Одеської області в середньому на 13%, однак серед іноземних громадян попит у 2016 році зменшився більше ніж на 54%. Для збільшення попиту серед іноземних туристів необхідно здійснювати необхідні маркетингові заходи, про що слід зазначити у Програмі розвитку туризму в Одеській області.

IV-й етап. Формування переліку можливих заходів щодо сталого розвитку туризму в межах території регіону. Такі заходи можуть передбачати:

1) підвищення привабливості природних туристичних ресурсів та історико-культурних пам'яток шляхом раціонального та бережливого їх використання, враховуючи рекреаційне та психологічне навантаження;

Таблиця 1

Кількість обслужених приїжджих у засобах розміщення туристів (ЗРТ) Одеської обл.*

№ п.	Види ЗРТ	Кількість у 2014 р., осіб	Кількість у 2015 р., осіб	Зміни, (+/-, %) за 2014/15 рр.	Кількість у 2016 р., осіб	Зміни, (+/-, %) за 2015/16 рр.
1.	Готелі	181 282	240 586	+59 304	278 227	+37 641
2.	Спеціалізовані ЗРТ	209 272	230 929	+21 657	236 337	+5 408
3.	Іноземних громадян, обслужених у готелях**	17 607	25 343	+7736, +30,53%	55 237	-29 894, -54,12%
4.	Всього	390 554	471 515	+80 961, +17,17%	514 564	+ 43 049, + 8,37%

* Розраховано за даними Головного управління статистики в Одеській області [21]

** Розраховано за даними Державної служби статистики [23]

2) здійснення реконструкції та модернізації матеріально-технічної бази туризму, у тому числі історико-культурних пам'яток;

3) підвищення якості сервісного обслуговування шляхом упровадження обов'язкової сертифікації готельних послуг та послуг харчування за міжнародними стандартами;

4) створення необхідної інфраструктури і покращення стану наявної;

5) інформаційне забезпечення та рекламування туризму, особливо за межами держави, шляхом формування національної системи інформаційних центрів;

6) розвиток суміжних із туризмом галузей економіки, у тому числі у сфері розваг;

7) підготовка висококваліфікованих нових та підвищення кваліфікації наявних трудових кадрів для туризму шляхом розширення системи спеціалізованих навчальних закладів та стажування за кордоном;

8) підвищення якості довкілля;

9) здійснення маркетингової кампанії щодо конкретних туристичних послуг у межах регіону, спрямованих на приваблення іноземних туристів;

10) проведення просвітницької діяльності щодо бережливого ставлення до природи та культурних пам'яток.

Успішність реалізації запропонованої програми заходів буде залежати від розроблення та запровадження плану дій, який би враховував усі аспекти виконання заходів. Такий план дій передбачає: нормативно-правове та методичне забезпечення розвитку туризму, узгодженість із міжнародним законодавством; виділення туризму як окремої галузі економіки для покращення не лише статистичної звітності з усіх видів туризму, а і державного управління та регулювання.

За результатами попередніх етапів дослідження розробляється інвестиційний проект щодо сталого розвитку туризму. Для його успішної реалізації необхідно запланувати розміри коштів за усіма розділами програми. Визначення необхідної кількості інвестицій залежить від економічної ситуації на ринку. Проводячи маркетингове дослідження

(планування попиту на послуги туристичних підприємств, що було зроблено на третьому етапі програмних заходів), визначено, що попит на послуги туристичних підприємств Одеської області за останні роки зростає.

Враховуючи попит на туристичні послуги, припустимо, що програма заходів щодо сталого розвитку туризму потребує таких середньорічних витрат:

1) підвищення привабливості природних туристичних ресурсів та історико-культурних пам'яток шляхом раціонального та бережливого їх використання, враховуючи рекреаційне та психологічне навантаження, – 12 млн. грн.;

2) здійснення реконструкції та модернізації матеріально-технічної бази туризму (у тому числі історико-культурних пам'яток) – 15 млн. грн.;

3) підвищення якості сервісного обслуговування шляхом упровадження обов'язкової сертифікації готельних послуг та послуг харчування за міжнародними стандартами – 4,5 млн. грн.;

4) створення необхідної інфраструктури і покращення стану наявної – 20 млн. грн.;

5) інформаційне забезпечення та рекламування туризму, особливо за межами держави, шляхом формування національної системи інформаційних центрів – 2,1 млн. грн.;

6) сприяння розвитку суміжних з туризмом галузей економіки (у тому числі у сфері розваг) – 5,2 млн. грн.;

7) підготовка висококваліфікованих нових та підвищення кваліфікації наявних трудових кадрів для туризму шляхом розширення системи спеціалізованих навчальних закладів та стажування за кордоном – 2 млн. грн.;

8) підвищення якості довкілля – 9,2 млн. грн.;

9) здійснення маркетингової кампанії щодо конкретних туристичних послуг у межах регіону, спрямованих на приваблення іноземних туристів, – 0,1 млн. грн.

10) проведення просвітницької діяльності щодо бережливого ставлення до природи та культурних пам'яток – 0,01 млн. грн.

Подальшим кроком інвестиційного проекту щодо сталого розвитку туризму (на прикладі

Одеської обл.) буде визначення ефективності програмних заходів. Загалом доцільність запровадження програмних заходів буде визначатися за виникнення сумарного економічного ефекту для держави, місцевого населення та підприємства. Оскільки для визначення прибутків держави та місцевого населення від розвитку туризму не існує чіткої методики, а самостійне знаходження таких показників виходить за межі цього дослідження, то визначення ефективності програмних заходів зведемо лише до розрахунків економічної ефективності інвестицій у туристичні підприємства, які будуть реалізовувати заходи щодо сталого розвитку туризму. Основними показниками, за якими можна визначити, які заходи доцільно запроваджувати для забезпечення сталого розвитку туризму, можуть бути: термін окупності інвестиційних вкладень та коефіцієнт загальної ефективності капітальних вкладень.

Доцільність вкладення інвестицій визначають, порівнюючи розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності капіталовкладень E_p з нормативним коефіцієнтом E_n , який приймемо на рівні облікової ставки НБУ України, тобто 16%. Якщо $E_p > E_n$, то вкладення інвестицій вважається доцільним. Щоб урахувати норму прибутку на вкладений капітал, скористаємося формулою:

$$E_p = \frac{\Pi_{np}}{K_i(1 + E_\delta)^t}, \quad (1)$$

де E_δ – норма прибутку на вкладений капітал (дисконтна ставка), %;

t – період часу між вкладенням інвестицій та отриманням прибутку, роки.

Перш ніж визначити економічну ефективність програмних заходів, припустимо, що розподіл прибутку від здійснених заходів буде таким:

1) підвищення привабливості природних туристичних ресурсів та історико-культурних пам'яток шляхом раціонального та бережливого їх використання, враховуючи рекреаційне та психологічне навантаження, – 3 млн. грн.;

2) здійснення реконструкції та модернізації матеріально-технічної бази туризму (у тому числі історико-культурних пам'яток) – 4 млн. грн.;

3) підвищення якості сервісного обслуговування шляхом упровадження обов'язкової сертифікації готельних послуг та послуг харчування за міжнародними стандартами – 1,25 млн. грн.;

4) створення необхідної інфраструктури і покращення стану наявної – 5 млн. грн.;

5) інформаційне забезпечення та рекламування туризму, особливо за межами держави, шляхом формування національної системи інформаційних центрів – 0,5 млн. грн.;

6) сприяння розвитку суміжних із туризмом галузей економіки (у тому числі у сфері розваг) – 1,25 млн. грн.;

7) підготовка висококваліфікованих нових та підвищення кваліфікації наявних трудових кадрів для туризму шляхом розширення системи спеціалізованих навчальних закладів та стажування за кордоном – 0,1 млн. грн.;

8) підвищення якості довілля 0,5 млн. грн.;

9) здійснення маркетингової кампанії щодо конкретних туристичних послуг у межах регіону, спрямованих на приваблення іноземних туристів – 0,01 млн. грн.

10) проведення просвітницької діяльності щодо бережливого ставлення до природи та культурних пам'яток – 0,002 млн. грн.

Здійснимо розрахунки порівняльного коефіцієнта економічної ефективності інвестиційних вкладень за один рік (E_p) для кожного заходу окремо за формулою (1):

$$E_{p_1} = \frac{3}{12(1 + 0,16)^1} = 0,22; \quad E_{p_2} = \frac{4}{15(1 + 0,16)^1} = 0,23;$$

$$E_{p_3} = \frac{1,25}{4,5(1 + 0,16)^1} = 0,24; \quad E_{p_4} = \frac{5}{20(1 + 0,16)^1} = 0,22;$$

$$E_{p_5} = \frac{0,5}{2,1(1 + 0,16)^1} = 0,20; \quad E_{p_6} = \frac{1,25}{5,2(1 + 0,16)^1} = 0,21;$$

$$E_{p_7} = \frac{0,1}{2(1 + 0,16)^1} = 0,04; \quad E_{p_8} = \frac{0,5}{9,2(1 + 0,16)^1} = 0,05;$$

$$E_{p_9} = \frac{0,01}{0,1(1 + 0,16)^1} = 0,08; \quad E_{p_{10}} = \frac{0,002}{0,01(1 + 0,16)^1} = 0,02.$$

Порівняння розрахованих коефіцієнтів економічної ефективності інвестиційних вкладень з нормативним коефіцієнтом $E_n = 0,16$ свідчить, що інвестування 7-го; 8-го; 9-го та 10-го заходів виявилось недоцільним – розраховані коефіцієнти ефективності для них є меншими, ніж нормативний. Інвестування решти 6 заходів буде ефективним.

V-й етап. Регулювання сталого розвитку туризму шляхом коригування Програми розвитку туризму та курортів в Одеській області на 2017-2020 рр. [24]: здійснення заходів щодо збільшення кількості заможних (іноземних) туристів, що дасть змогу оптимізувати обсяг туристичних прибуттів; впровадження міжнародної системи якості послуг на туристичних об'єктах області; сприяння участі у міжнародних інвестиційних проєктах; визначення та забезпечення типізації та спеціалізації курортів області; здійснення зонування (чітко визначені частини території з переліком видів туризму та інфраструктури) територій туристичного призначення; визначення допустимого рекреаційного навантаження та регулювання інтенсивності туристичних потоків; організація здійснення моніторингу екологічного стану довкілля; сприяння просвітницькій роботі щодо бережливого ставлення до природних та історичних об'єктів туризму; сприяння вихованню патріотизму до власного міста у місцевих мешканців та популяризації туризму; забез-

печення доступності об'єктів туристичної інфраструктури для осіб з інвалідністю.

Для успішної реалізації програми сталого розвитку туризму необхідно враховувати ефективність інвестиційних вкладень у заходи програми. Результатом реалізації запропонованих змін до програми має бути привабливості оптимальної кількості туристів та інвесторів для забезпечення сталого розвитку туризму в Одеській області.

Висновки. Здійснені у статті аналіз і дослідження дають змогу стверджувати: сталий розвиток – це керований розвиток на основі системного підходу та сучасних інформаційних технологій, які дають змогу дуже швидко моделювати різні варіанти напрямів змін, з високою точністю прогнозувати їх результати та вибрати оптимальний. Сталий розвиток туризму – це збалансований, економічно доцільний розвиток туристичної індустрії на основі збалансованості між збереженням та охороною природних та історико-культурних ресурсів, задоволенням потреб туристів та соціальними потребами місцевого населення туристичної дестинації. Методика економічного оцінювання та регулювання туристичної індустрії території на засадах сталого розвитку може бути використана для оцінювання доцільності вкладення інвестиційних ресурсів у програму заходів щодо сталого розвитку туризму у регіоні, що доведено на прикладі її апробування в Одеській області. У подальших дослідженнях доцільно визначити економічну ефективність заходів щодо сталого розвитку туризму в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Всесвітня туристська організація (ЮНВТО) World Tourism Organization, UNWTO). URL: <http://www2.unwto.org/en>.
2. Державна фіскальна служба України. URL: <http://www.sfs.gov.ua>.
3. Herman E. Daly. Beyond Growth. The Economics of Sustainable Development. URL: <http://www.beacon.org/Beyond-Growth-P130.aspx>.
4. Hulse J.H. Sustainable Development at Risk: Ignoring the Past / J.H. Hulse. New Delhi: Cambridge University Press India Pvt. Ltd. Ottawa: International Development Research Centre, 2007. 390 p.
5. Kates R. W. What is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice / R.W. Kates, T. M. Parris, A. A. Leiserowitz. – Environment: Science and Policy for Sustainable Development, Number 3. P. 8-21.
6. Вернадский В.И. Экология – ноосфера. М., 1994. 327 с.
7. Проектне управління стратегією сталого розвитку територій: монографія / за заг. ред. В.М. Бабаєва; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2017. 194 с.
8. Масловська Л.Ц. Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика: моно-

графія / Л.Ц. Масловська. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. 366 с.

9. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2009. 463 с.
10. Литвинова О.В. Стратегія розвитку сталого туризму в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук: спец. 08.00.03. Економіка та управління національним господарством / О.В. Литвинова. Донецьк, 2013. 19 с.
11. Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: <https://www//uk.wikipedia.org/wiki/>.
12. Глумачний словник української мови. URL: <http://eslovnyk.com>.
13. Доповідь Міжнародної (Світової) Комісії з навколишнього середовища і розвитку «Наше спільне майбутнє». URL: <http://www.un.org/documents/ga/res/42/ares42-187.htm/>.
14. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020”». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/5/2015>.
15. Росохата Д. «Стратегія сталого розвитку 2020» реальний план чи політична декларація? / Д. Росохата. URL: <http://iac.org.ua/strategiya-stalogo-rozvitku-2020-realniy-plan-chi-politichna-deklaratsiya-chastina-1>.
16. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» від 24.12 1999 р., № 1359-XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1359-14>.
17. Казачковська Г.В. Можливості сталого розвитку туризму та курортів в Україні / Г.В. Казачковська // Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою: матеріали доповідей II наук.-практ. гонф. Бердянськ: АРІУ, 2006. С. 126-137.
18. Хахлюк А.М., Лук'янов А.В. Проблеми розвитку туризму в Україні в контексті сталого розвитку / А.М. Хахлюк, А.В. Лук'янов // Туризм: реалії та перспективи сталого розвитку: [електронне видання]: матеріали доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23-24 жовт. 2014 р.) / голова редкол. С.В. Мельниченко. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 418 с. URL: <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/344519a49a74e01ba891b5467f7c2bc7.PDF>.
19. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристичні ресурси України: методологія і методика аналізу, термінологія, районування: монографія / О.О. Бейдик. К.: Видавничо-поліграфічний центр Київського національного університету ім. Т. Шевченка, 2001. 395 с.
20. Кравців В.С. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери / В.С. Кравців, Л.С. Гринів, М.В. Копач, С.П. Кузик. Наукове видання. Львів: НАН України. ІРД НАН України. 1999. 78 с. URL: http://tourlib.net/books_ukr/kravciv7.htm.
21. Головне управління статистики в Одеській області. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>.
22. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території: монографія / О.В. Музиченко-Козловська. Львів: Новий світ-2000, 2012. 176 с.
23. Колективні засоби розміщення в Україні у 2016 році: статистичний бюлетень. К.: Державна служба статистики України, 2017. 200 с.

24. Програма розвитку туризму та курортів в Одеській області на 2017-2020 роки. – Рішення Одеської обласної ради від 23 грудня 2016 р. –

№ 285-VII.URL: https://oda.odessa.gov.ua/turyzm_i_pryroda/prohrama_rozvytku_turyzmu_v_odeskii_oblasti.html.

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

ORGANIZATIONAL CULTURE AS AN INSTRUMENT FOR MODERNIZATION OF THE WATER SUPPLY COMPLEX OF THE REGIONS OF UKRAINE

Сьогодні у пошуках ефективнішого розвитку водогосподарського комплексу регіонів України досить часто аналізують лише фінансово-економічні елементи або методи управління. При цьому не враховують, що суб'єктом господарювання є людина. На її трудову діяльність впливає безліч факторів: стиль життя, вірування, традиції, переконання, ціннісні орієнтації. Але в умовах сформованої економіки та ринку господарювання прорахований економічний механізм не завжди допомагає. Можна пояснити це швидкими змінами життя, зміни правил гри на ринку, посилення жорсткої конкуренції та відсутність можливості надання надійних прогнозів. Але не змінними залишаються цінності власної культури.

Ключові слова: водогосподарський комплекс регіонів України, організаційна культура, управління, модернізація, інструменти.

Сегодня в поисках эффективного развития водохозяйственного комплекса регионов Украины довольно часто анализируют только финансово-экономические элементы или методы управления. При этом не учитывают, что субъектом хозяйствования является человек. На его трудовую деятельность влияет множество факторов: стиль жизни, верования, традиции, убеждения, ценностные ориентации. Но в

условиях сложившейся экономики и рынка определенный экономический механизм не всегда помогает. Можно объяснить это быстрыми изменениями жизни, изменения правил игры на рынке, усиление жесткой конкуренции и отсутствие возможности предоставления надежных прогнозов. Но неизменными остаются ценности собственной культуры.

Ключевые слова: водохозяйственный комплекс регионов Украины, организационная культура, управление, модернизация, инструменты.

Today, in search of a more efficient development of the water management complex of the regions of Ukraine, only financial-economic elements or management methods are often analyzed. It does not take into account that the subject of management is a person. Many factors affect her work: lifestyle, beliefs, traditions, beliefs, value orientations but in the conditions of the developed economy and the economy, the calculated economic mechanism does not always help. It can be explained by the rapid changes in life, changes in the rules of the game in the market, the strengthening of hard competition and the impossibility of providing reliable forecasts. But the values of one's own culture remain unchanged.

Key words: the agricultural complex of the regions of Ukraine, organizational culture, management, modernization, tools.

УДК 658.3.07

Пахота Н.В.

здобувач кафедри обліку і оподаткування

Державний університет інфраструктури та технологій

Постановка проблеми. Дослідження організаційної культури як одного з найефективніших інструментів модернізації та управління водогосподарським комплексом регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні проблеми та перспективи модернізації водогосподарського комплексу регіонів України також можливі варіанти удосконалення системи управління водним господарством найшли відображення в працях вітчизняних науковців, а саме: М. Хвесика, В. Голяна, А. Васильєвої, Л. Левковської та багато інших. Проте, незважаючи на значний обсяг розглянутої проблематики, аспект модернізації далеко не вичерпаний та потребує подальших досліджень [3; 6].

Постановка завдання. Метою статті є пошук ефективного інструменту модернізації водогосподарського комплексу регіонів України. Одним

з інструментів управлінської дії, який спрямований на управління трудовим колективом для підвищення ефективної діяльності водогосподарського комплексу є впровадження організаційної культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційна культура на перший погляд – невидимий елемент організації, але одночасно те що було колективне переростає у особистісне. На формування організаційної культури у свідомості українців щодо захисту водних ресурсів насамперед впливає норма моральності, людяності, принципи індивідуальності та гармонія з природою, а також з водними ресурсами зокрема. Питання формування організаційної культури все частіше привертає увагу дослідників, особливо великих організацій чи комплексів.

Доцент Харківського національного університету В.С. Шевченко стверджує, що вплив організа-

ційної культури на ефективність діяльності організації слід досліджувати зі сторони її відповідності загальній стратегії підприємства. Також він виділяє чотири підходи до аналізу відповідності організаційної культури загальній стратегії організації:

Перший підхід – відбувається нехтування організаційної культури, яка перешкоджає втіленню обраної підприємством стратегії.

Другий підхід – управління трудовим колективом відбувається під існуючу на підприємстві організаційну культуру.

Третій підхід – характеризується сукупністю заходів спрямованих на зміну організаційної культури для того, щоб вона сприяла реалізації обраної стратегії.

Четвертий підхід – з наявною на підприємстві організаційною культурою змінюється вибрана стратегія підприємства з метою формування відповідності [1].

Для досягнення поставленої мети та довгострокового успіху саме третій підхід є найдієвішим. Щоправда, вимагає значної кількості ресурсів та багато часу, але є найефективнішим.

Успішність діяльності підприємства залежить від вміння досягати поставлених цілей та вмінь пристосуватися до змін зовнішнього середовища.

Важливо після впровадження або зміни існуючої організаційної культури оцінити її вплив на роботу організації. Той чи інший вплив, тобто ефект від впровадження можна оцінити та представити в різних аспектах, а саме:

- матеріально-економічний ефект – характеризується вивільнення ресурсів на підприємстві: матеріальних, трудових і фінансових. Поява нових технологій, пропозицій, ідей, винаходів та відкриттів. Характеризується зростанням продуктивності праці та зниження трудомісткості. Зростання рентабельності та прибутку;

- соціально-психологічний ефект – задоволення потреб населення у матеріальному та культурному рівні життя. Поліпшення умов і техніки безпеки праці, тощо;

- духовний ефект.

Організаційна культура є одним з найсучасніших методів управління персоналом. Оскільки на перший погляд – це не видима частина організації, але це не зменшує вплив на «необхідну» або «бажану» поведінку працівників. Тобто процес введення або контролю організаційної культури водогосподарського комплексу під собою розуміє поєднання матеріально-економічного, соціально-психологічного та духовного аспектів (ефектів). Проводячи аналіз впливу окремої моделі організаційної культури на визначений аспект в діяльності організації О.О. Білецька пропонує перш за все розглянути систематизацію існуючих моделей. Та напрями їх застосування враховувати в діяльності системи водогосподарського комплексу, рис. 1.

Суть матеріально-економічного ефекту полягає в тому, що для свого виживання й процві-

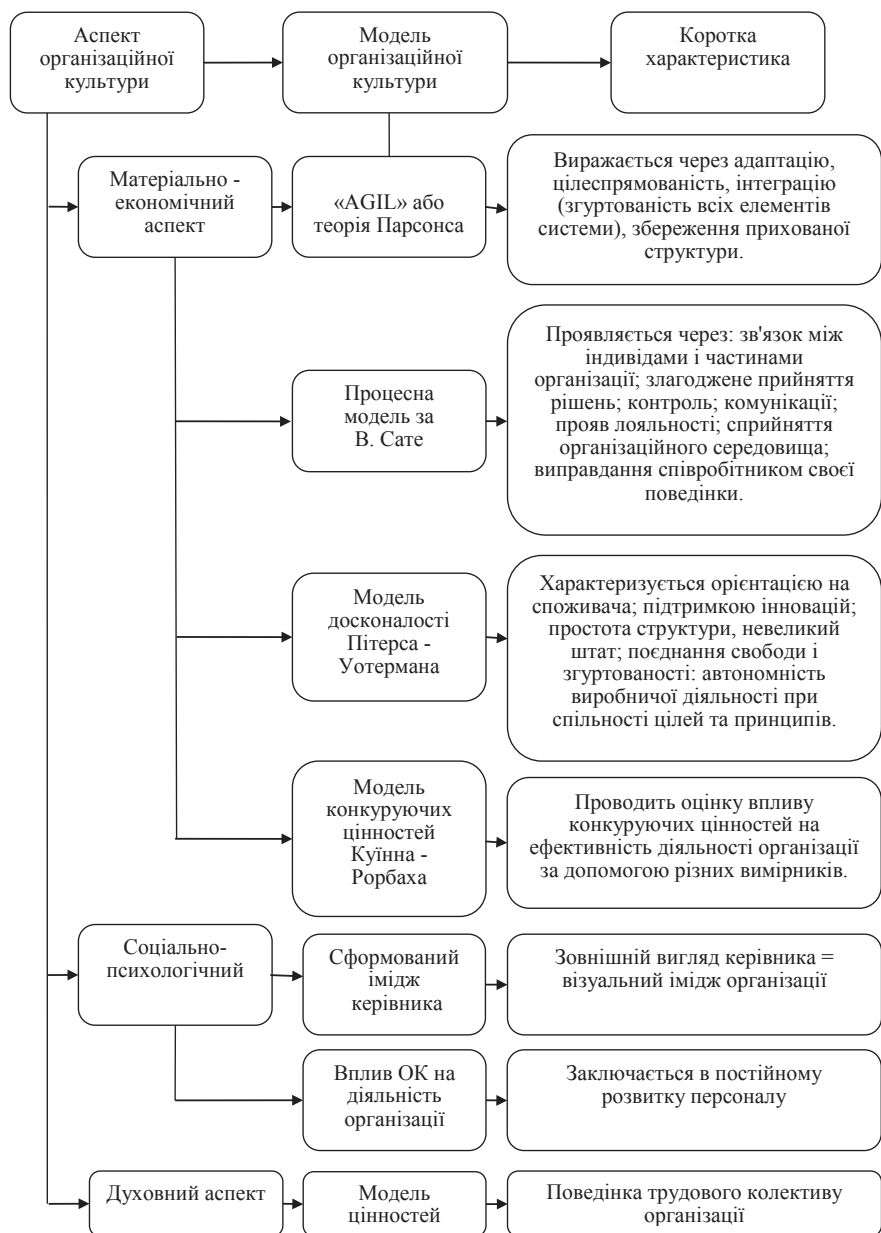


Рис. 1. Моделі організаційної культури і напрями їх застосування

Джерело: узагальнено автором на підставі [1; 4; 5]

тання будь-яка організація має бути здатна адаптуватися до постійно мінливих умов зовнішнього середовища, досягати виконання поставлених ним цілей, інтегрувати в єдине ціле й, нарешті, бути визнаним людьми й іншими підприємствами та корпораціями. Одним з методів є модель Толкот Парсонса або як її ще називають «AGIL», яка забезпечує збереження і функціонування соціальних систем на всіх рівнях соціального життя. Хоча процес цей відноситься до особистості, його витоки та наслідки переважно пов'язані зі структурами суспільства, його інститутами.

Формується дана модель на таких функціях (чотирьох складових «AGIL») як:

– адаптація – полягає в пристосуванні системи до навколишнього середовища. Вона забезпечується раціональною організацією і перерозподілом ресурсів з тим, щоб забезпечити на цій базі досягнення своїх цілей.

– цілеспрямованість – це функція досягнення цілей. Вона також спрямована на зовнішнє середовище, але її призначення інше – реалізувати інтереси системи, досягти здійснення її плану, впливаючи в своїх інтересах на оточення.

– інтеграція – забезпечення згуртованості всіх елементів організації. А це означає, що необхідно домогтися, щоб і нові елементи, які система змушена включати в свій склад замість втрачених, застарілих. Тобто продовження життя організації в нових поколіннях.

– збереження прихованої структури – це функція збереження форм і управління напругою. Тобто соціальні системи повинні володіти запасом внутрішньої міцності і витримувати навантаження, які створюються напруженими відносинами між елементами (в даному випадку – людьми).

На семи процесах формується модель В. Сате, а саме:

– процес кооперації між співробітниками – чи сприяє культура командному або індивідуальному способу виконання завдань;

– процес прийняття рішення – чи сприяє культура мінімізації розбіжностей при прийнятті рішень;

– процес контролю – чи сприяє культура створенню ефективних методів контролю;

– процес комунікації – чи сприяє культура поліпшенню комунікацій між членами організації;

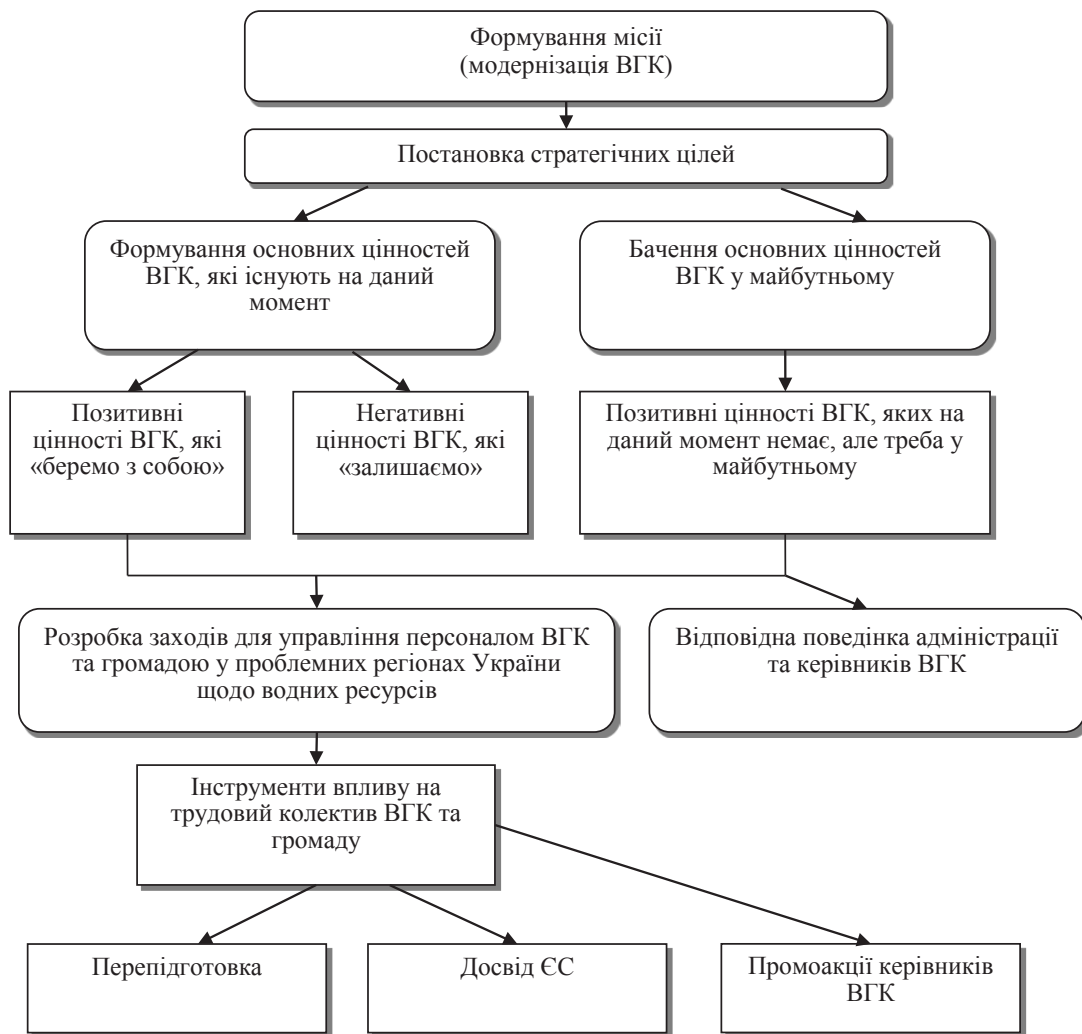


Рис. 2. Модель організаційної культури водогосподарського комплексу регіонів України

– процес посвячення організації – чи сприяє культура ототожнення працівника з цілями організації;

– процес сприйняття організаційного середовища – чи сприяє культура загальної інтерпретації членами організації їх досвіду;

– процес виправдання поведінки співробітника – чи сприяє культура об'єктивному сприйняттю керівництвом поведінки співробітника, що йде на ризик в інтересах організації.

Від того, як протікають вище зазначені процеси, залежить ефективність функціонування організації в тому числі і водогосподарський комплекс (ВГК) України. Наприклад, згуртована робота трудового колективу – не завжди є ефективною. Оскільки внутрішня конкуренція може більше принести результативності.

Ефективним інструмент діагностики організаційної культури є вимір конкуруючих цінностей у моделі Квіна-Рорбаха. Проводиться за допомогою «шкали опитування».

Щодо соціально-психологічного аспекту, то тут важливу роль відіграє формування іміджу керівника. Саме керівники є представниками та носіями організаційної культури, оскільки їх вплив взаємозалежний. Незалежно від стадій розвитку підприємства управлінська культура керівника (його особисті віра, цінності й стиль) багато в чому визначає культуру підприємства.

Слід зазначити, що вже ціннісна модель характеризує саме духовний аспект організаційної культури в тому числі і ВГК. Згідно з даною моделлю організаційними цінностями являються не опосередковано персонал організації, який проявляє та відображає колективну позицію, потреби та цілі організації.

Згідно теорії управління, сфера духовного життя людей, а також стан суспільної й індивідуальної свідомості являють собою найважливіші системотворчі елементи управлінням організацією.

Цінності слугують основою для розробки норм та правил поведінки колективу водогосподарського комплексу України. Лежать в основі вироблення інтересів, позицій і орієнтації людей, надаючи їм певну форму і спрямованість. Саме в ціннісних категоріях виражені переваги, захоплення, переконання та інтереси різних особистостей і окремих груп.

Цінності – це є ключова змінна організаційної культури, що переноситься з покоління в покоління, а саме головне зберігає спадкоємність. Для системи ВГК – це є невід'ємний елемент. Оскільки

з допомогою організаційної культури важливо відновити та зберегти водні ресурси. А цінності забезпечують певну стійкість і сталість культурного шару організації. Дослідження стверджують якщо система цінностей підтримується всіма співробітниками незважаючи на всі складності, то ефективність роботи організації збільшується.

Тобто при розгляді духовних цінностей, трудовий колектив створює свій стиль спілкування, виробляються норми й форми поведінки на підприємстві. Таким чином існує безпосередній зв'язок між поведінкою персоналу та організаційною культурою. Стабільний розвиток організаційної культури безпосередньо залежить від механізму узгодження її цінностей, що не дозволить цінностям ліквідуватися, при цьому враховуючи зміни в динамічно мінливих соціально-економічних або морально-психологічних умовах.

Отже, враховуючи розглянуті моделі організаційної культури підприємства, нами запропоновано власну модель формування організаційної культури ВГК рис. 2.

Дослідження показують, що фактори впливу на формування організаційної культури тісно пов'язані між собою, і реалізуються в рамках зовнішнього (макро- і мікрорівня) та внутрішнього середовища здатні визначити рівень її формування відповідно до градації розподілу чинників.

Рівень прояву формування організаційної культури підприємства залежить від вагомості впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

У зв'язку з цим, доцільно виділити, що рівень організаційної культури підприємства залежить від національної культури (зовнішнє мікросередовище), науково-технічної (зовнішнє мікросередовище), інституціональної складової (зовнішнє мікросередовище), що уособлює відповідно індекс організаційної культури країни та регіону відпо-

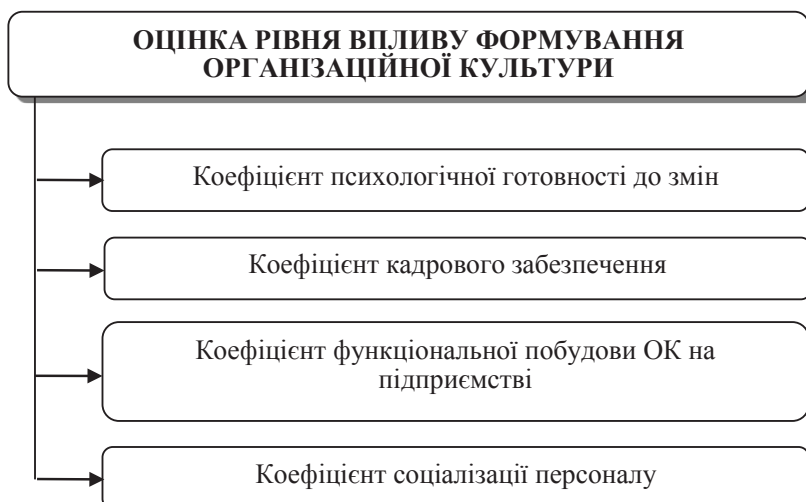


Рис. 3. Оцінка рівня впливу формування організаційної культури на підприємстві

Джерело: сформовано автором на підставі [1; 6]

відно. Структура організаційної культури є проблематичною, оскільки обумовлює необхідність використання для оцінки складових ресурсів різнопланових параметрів, методів розрахунку показників та форм оцінки. А для цього необхідна якісна та об'єктивна оцінка рівня організаційної культури.

Саме тому, процес ефективного забезпечення організаційної культури організації залежить від її структурної побудови, необхідно провести оцінку показників рівня формування організаційної культури (рис. 3), що підлягатимуть подальшому оцінюванню.

Оцінка рівня психологічної готовності до змін характеризує готовність персоналу сприйняти зміни, що виникають в процесі управління організаційною культурою підприємства. Оскільки, організаційна культура виступає об'єктом стратегічних змін, то правомірно стверджувати, що даний показник відображає рівень готовності персоналу сприйняти зміни організаційної культури підприємства для покращання її рівня.

Коефіцієнт кадрового забезпечення характеризує наявність персоналу, необхідного для реалізації функцій-завдань організаційної культури.

Значення коефіцієнту функціональної побудови ОК на підприємстві непрямым чином дозволяє оцінити і рівень елементної побудови. Однією з можливих причин цього може бути некомпетентність або брак персоналу, відсутність фінансів, інформації або інших ресурсів. Тому рівень елементної побудови організаційної культури доцільно розглядати через його забезпеченість.

Оцінити рівень адаптованості трудового колективу до колективної праці, що є основою формування в колективі стійкого психологічного клімату здатний коефіцієнт соціалізації персоналу [1].

Висновки з проведеного дослідження. Організаційна культура як інструмент модернізації прямо впливає на водогосподарський комплекс

регіонів України. Де, водопостачання та водовикористання є надзвичайно складною системою, яка пов'язана економічними відносинами зі споживачами своєї продукції, тобто водних ресурсів з певними кількісними та якісними характеристиками. При цьому основною функцією оцінки водних ресурсів стає забезпечення поточних і майбутніх водогосподарських витрат. Де, доцільним є розгляд якісних та кількісних показників ВГК. А вже правильне визначення ключових цінностей організації являється найпершим кроком до ефективного управління будь якої організації. А важливим елементом, здатним створити цю ефективну виробничу систему, є організаційна культура підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білецька О.О. Система формування та ефективного забезпечення організаційної культури підприємства // О.О. Білецька. Хмельницький національний університет, Хмельницький. 2016. С. 230.
2. Водні ресурси на рубежі ХХІ ст.: проблеми раціонального використання, охорони та відтворення / [М.А. Хвесик, О.В. Яроцька, І.Л. Головинський та ін.]; за ред. М. А. Хвесика. К.: РВПС України НАН України, 2005. 564 с.
3. Голян В.А. Інвестиційне забезпечення сфери водокористування: інституційне підґрунття та галузеві особливості / [В.А. Голян, І.І. Андрощук] // Економіст. 2013. № 8. С. 36-43.
4. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. СПб.: Питер, 2001. С. 320.
5. Парсонс Т. Система сучасних суспільств / під ред. М.С. Ковальової: пров. з англ. Л.А. Сєдова і А.Д. Ковальова. М., 1997. С. 18-19.
6. Шевченко В.С. Шляхи підвищення корпоративної культури підприємства // В.С. Шевченко Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, Вип.16, 2017. С. 514-519.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЕРЕРОБЛЕНОЇ ПЛОДОВОЇ ПРОДУКЦІЇ FEATURES OF THE MARKET DEVELOPMENT OF PROCESSING FRUIT PRODUCTS IN UKRAINE

Проаналізовано основні параметри розвитку вітчизняного ринку переробленої плодової продукції: тенденції виробництва, споживання, зовнішньої торгівлі, цінову ситуацію, канали реалізації. На підставі аналізу внутрішнього ринку встановлено низький рівень споживання переробленої плодової продукції та високу самозабезпеченість населення. Встановлено, що споживчі потреби населення через низький платоспроможний попит задовольняються лише на 64%. Описано цінову ситуацію, яка характеризується змінністю залежно від регіонів продажу.

Ключові слова: ринок, плоди, переробка, споживання, пропозиція, попит, експорт, імпорт, ціна.

Проанализированы основные параметры развития отечественного рынка переработанной плодовой продукции: тенденции производства, потребления, внешней торговли, ценовую ситуацию, каналы реализации. На основании анализа внутреннего рынка установлены низкий уровень потребления переработанной плодовой продук-

ции и высокая самообеспеченность населения. Установлено, что потребительские нужды населения из-за низкого платежеспособного спроса удовлетворяются лишь на 64%. Описана ценовая ситуация, которая характеризуется изменчивостью в зависимости от регионов продаж.

Ключевые слова: рынок, плоды, переработка, потребление, предложение, спрос, экспорт, импорт, цена.

The main inland market processed fruit products development parameters have been analyzed: the tendencies of production, consumption, foreign trade, price situation, realization canals. The low level of the processing fruit products consumption and the high population self-insurance were detected on the basis of the domestic market analysis. The consumption requirements of the population have appeared to be met by 64% only because of the low actual demand. The price situation was estimated which characterized changes was depending on by the regions of sale.

Key words: market, fruits, processing, consumption, supply, demand, export, import, price.

УДК 339.13.017:631.563:634.1.076

Сало І.А.

д.е.н., ст.н.с., вчений секретар
Інститут садівництва НААН

Постановка проблеми. В Україні значна частина плодів під час доведення її до споживача підлягає промисловій переробці. З розвитком матеріально-технічної бази обсяги переробки і випуску кінцевої продукції зростають. Крім промислових підприємств, переробку плодів налагоджують безпосередньо її виробники. Це зумовлено тим, що значна частина зібраних плодів не відповідає вимогам стандартів для реалізації у свіжому вигляді, але придатна для промислової переробки. Крім того, у роки зі значним урожаєм важко продаються навіть відповідні стандартам свіжі плоди. А за майже цілковитої відсутності газосховищ це зазвичай приводить до швидкого псування продукції та непридатності для споживання у свіжому вигляді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченням питань формування та функціонування ринку плодоягідної продукції в галузі садівництва займалися Л.П. Симиренко, П.Г. Шитт, В.В. Юрчишин, Д.Ф. Чухно, О.М. Шестопаль, А.І. Шумейко, О.Ю. Єрмаков, В.А. Рульєв, Л.О. Барабаш, Г.М. Сатіна, Т.А. Маркіна, Л.А. Костюк та інші. Однак їх дослідження стосувалися здебільшого кон'юнктури та цінової ситуації на ринку свіжих плодів та ягід, а ось ринок переробленої плодової продукції охарактеризований лише частково. Зважаючи на наявну проблему – швидку втрату якісних властивостей плодів, особливо кісточкових, та недостатнє забезпечення сховищами для зберігання, дослідження є актуальними і необхідними.

Постановка завдання. Метою досліджень є встановлення сучасних пропорцій попиту і про-

позиції на вітчизняному ринку продукції переробки плодів на технічні цілі та цінові коливання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасний внутрішній ринок переробленої плодової продукції, як і низку інших, можна визначити як агрегативний [1, с. 176]. Першочергово він розподіляється на ринки напівфабрикатів (продукція, яка потребує додаткової обробки), консервованих, заморожених, асептичних та сушених плодів. Надалі розмежовується на субринки нижчих рівнів (рис. 1).

Серед основних регіонів України, в яких знайшла розвиток промислова переробка плодів, слід відзначити Вінницьку, Київську та Львівську області, на частку яких припадало 78,3%, або 52,8 тис. т придбаної для промислової переробки сировини у сільськогосподарських підприємств. Загалом з урахуванням сировини сільськогосподарських підприємств, господарств населення та її імпорту найбільше плодівих соків, нектарів вироблялося у Миколаївській, Дніпропетровській та Одеській областях – до 80%, або близько 900 тис. т (у т. ч. овочевих соків), а ось джемів, желе, пюре та пасти – у Вінницькій та Миколаївській областях – до 70%, або 60-70 тис. т. Нині в секторі переробки плодової продукції функціонує близько 600 підприємств, однак найвагоміша частка у пропозиції на ринку – 35-45%. Зауважимо, що виробництво плодопереробної продукції найбільше концентрується в областях, де зосереджуються плодопереробні підприємства. Наприклад, ЗАТ «Вознесенський консервний завод» (Миколаївська область), ВАТ «Богуславський консервний

завод (Київська), ТОВ «Агрона Фрут Україна», ДПП ВАТ «Вінніфрут», ТОВ «Вінницький консервний завод» (Вінницька), ТОВ «Укргоріхпром» (Одеська), ТОВ «Волочиський консервний завод» (Хмельницька) та інші. Серед плодівих консервів найбільшу частку займає пюре, виробництво якого переважно зосереджене в ТОВ «Агрона Фрут Україна» та «Сандора». А найбільшими виробниками джему, конфітуру та повидла вважаються ПрАТ «Могилів-Подільський консервний завод» (Вінницька область), ТОВ «Тотал», «Сардонікс» (Дніпропетровська).

Загалом у 2012-2016 рр. сільськогосподарськими підприємствами на сировинні цілі реалізовано переробним підприємствам 23-26% (56,2-79,2 тис. т) від загальних обсягів продажу свіжих плодів, із них: плодів зерняткових культур – 84-99% (50,0-77,0 тис. т) та кісточкових – 1-16% (0,8-11,0 тис. т) (рис. 2). Причому у 2016 р. обсяги реалізації плодів зменшилися порівняно з 2012 р. на 22%. Відзначимо, що найбільші обсяги закупівель сировини у переробних підприємствах припадають на плоди зерняткових культур, як правило, яблук. Це зумовлено кількома чинниками: найвищим серед плодів обсягом вітчизняного виробництва, імпорту, відносно низькими закупівельними цінами та тривалим строком їх зберігання, різноманітністю способів промислової переробки.

За розрахунками, від господарств населення на промислову переробку надходило у 2012-2016 рр. близько 10% (106,6-124,0 тис. т) вирощених плодів. Найчастіше закупівля у населення плодів на переробку відбувається за цінами значно нижчими ринкових. Наприклад, у 2016 р. в господарствах населення Полтавської області невідсортовані яблука придбавалися для

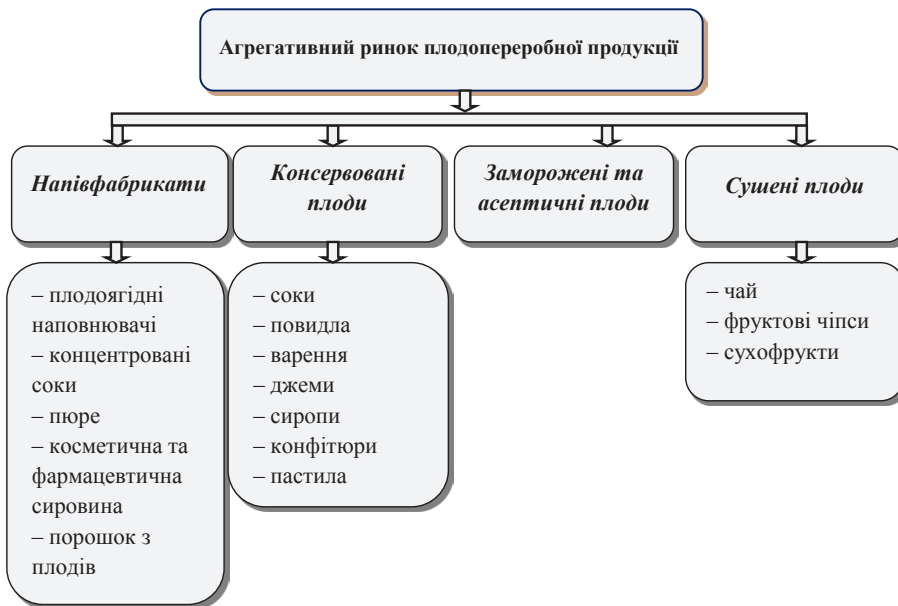


Рис. 1. Агрегативний ринок плодпереробної продукції

Джерело: розроблено за результатами досліджень автора

Таблиця

Динаміка розвитку ринку плодової сировини для цілей технічної переробки (у перерахунку на свіжу), тис. т

Показники	Роки					Індекс 2016 р. до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Обсяги переробки продукції, у т. ч.:	179,0	200,0	178,2	181,0	180,2	1,0
– виробленої сільськогосподарськими підприємствами	72,4	79,2	70,0	67,4	56,2	0,8
– виробленої господарствами населення	106,6	120,8	108,2	113,6	124,0	1,2
Імпорт плодів, у т. ч.:	69,4	67,3	26,2	15,3	25,7	0,4
– заморожених	5,3	5,8	4,1	3,7	4,7	0,9
– консервованих	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	1,0
– сушених	64,0	61,4	22,0	11,6	20,9	0,3
Експорт плодів, у т. ч.:	29,7	27,5	26,5	36,9	58,1	2,0
– заморожених	20,1	19,4	20,9	30,3	41,2	2,0
– консервованих	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
– сушених	8,9	8,2	5,6	6,6	16,9	1,9
Рівень самозабезпечення, %	72,0	74,8	87,2	92,2	87,5	1,2
Місткість ринку, тис. т	206,3	226,4	167,7	149,6	137,5	0,7
Реалізовано переробленої продукції на особу в рік (у перерахунку на свіжу), кг*	4,5	5,0	3,9	3,5	3,2	0,7

*Враховані втрати при переробці плодової продукції – 5%

Джерело: розраховано за даними Держстату України, FAO та за матеріалами досліджень автора

виготовлення соку за ціною до 1,00 грн. за 1 кг, тоді як середня закупівельна ціна у сільськогосподарських підприємств становила 5,00 грн./кг.

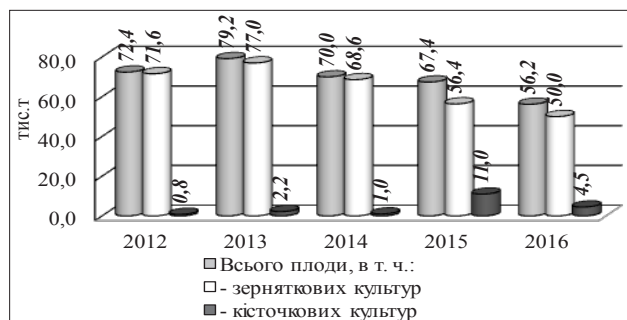


Рис. 2. Реалізація плодів сільськогосподарськими підприємствами на промислову переробку, тис. т

Джерело: розраховано за даними Держстату України [http://www.ukrstat.gov.ua/]

Рівень самозабезпечення вітчизняного ринку у сировинній продукції садівництва становить 72-92% (табл.). На внутрішній ринок ззовні надходять переважно сушені плоди – це курага, чорнослив, яблука, персики, груші, суміші горіхів та сушених плодів, фруктові салати з сухофруктів тощо – у 2016 р. 90% (20,9 тис. т у перерахунку на свіжу продукцію), що в 3 рази більше, ніж у 2012 р. До речі, вони є найменш вибагливими до умов зберігання. Основними країнами-імпортерами є Туреччина та Узбекистан, які в 2016 р. забезпечили 75% (15,6 тис. т) надходжень сушеної плодової продукції.

Україна експортує здебільшого заморожені плоди, з доданням або без цукру чи інших підсолоджуючих речовин – 71% у 2016 р., або 41,2 тис. т. Заморожена плодова продукція надходить переважно в Австрію, Німеччину, Італію, Польщу, Литву – 73% (30,0 тис. т).

Споживання переробної плодової продукції в Україні залишається низьким – становить 3,2-5,0 кг на особу в рік у перерахунку на свіжу за мінімальної норми 5 кг. Останнім часом на внутрішньому субринку консервованої плодової продукції істотно зріс споживчий попит на соки. Рівень споживання соків становить близько 8-10 літрів на особу в рік за їх виробництва до 25 кг (у т. ч. овочеві соки та нектари). При цьому норма їх споживання сягає 55 кг [2]. Для порівняння, у Європі на душу населення у рік споживається 25-30 літрів соків, у Росії – 12, а в США – 60 літрів [3, 4]. Такий низький попит в Україні пояснюється високою затребуваністю вітчизняних концентратів для соків за кордоном, а також недостатньою купівельною спроможністю населення. Ціни на соки в 2012-2016 рр. залежно від торгової марки виробника та вмісту коливаються від 15 до 30 грн. за 1 літр. До того ж останнім часом, згідно з проведеним анкетним опитуванням споживачів плодової продукції, побутує думка, що соки за своїм

складом є не зовсім безпечними для споживання. Через це населення все більше споживає свіжовижаті соки з власної виробленої чи купленої плодової продукції. Слід відзначити, що протягом останніх років культура споживання та смаки населення змінилися – надається перевага заморожуванню плодів, а їх консервування відійшло на другий план. Це, звичайно, вплинуло на формування високих цін на консервовану плодову продукцію, зокрема, на варення та повидло – у 2012-2016 рр. 70-100 грн./кг.

На вітчизняному ринку переваги у споживанні мають апельсинові соки – це відзначили 51% опитаних українців. На другому місці – традиційний яблучний сік (40%), а на третьому – периковий (30%). Далі в рейтингу смакових переваг серед плодівих соків – мультівітамінний (22,0%), ананасовий (21,8%), абрикосовий (19,2%), змішаний із двох чи трьох плодівих культур – мікс (18,1%), грейпфрутовий (9,8%), лимонний (9,3%), сливовий (8,0%), грушевий (7,4%), банановий (7,0%), вишневий (6,5%) [5].

Сучасні обсяги споживання зумовлені кризою в промисловому виробництві плодів і нестачею якісної вітчизняної сировини, низькою купівельною спроможністю населення, високими для споживачів кінцевими цінами реалізації. Тому вітчизняна плодпереробна галузь нараховує порівняно незначну кількість товаровиробників і промислових потужностей. Наприклад, ТОВ «Агрона Фрут Україна» щороку спроможне переробляти не менше 200 тис. т яблук, що становить 1/5 їх виробництва в Україні. Плоди, вирощені господарствами населення, особливо у врожайні роки, через проблеми збуту (дороге транспортування, відсутність засобів для зберігання, недостатню поінформованість про можливість масових продаж переробним підприємствам) часто не використовуються взагалі, псуються. Наприклад, згідно з проведеним опитуванням власників дачних ділянок, зосереджених біля великих міст, зокрема Києва, які вирощують плоди різних видів, у врожайні роки втрати урожаю сягають, за нашими оцінками, понад 30%. Через це не зайве ще раз наголосити про необхідність розвитку обслуговуючих кооперативів. Адже населення з метою додаткового поповнення сімейного бюджету готове здавати плоди для переробки навіть за досить низькими цінами порівняно з середніми ринковими, зокрема, яблука та горіхи.

На ринку соків серед лідерів продажу виділяються ТОВ «Сандора», ПрАТ «Ерлан», СП ТОВ «Вітмарк-Україна», які контролюють близько 85% ринку соків в Україні. Можна стверджувати, що ринок соків в Україні є олігополістичним. Зростання внутрішнього попиту та експортні можливості роблять цей бізнес привабливим для інвестування. Практично всі великі плодпереробні підприємства працюють на основі іноземного капіталу.

Підвищення споживчих потреб населення саме на соки відстежується на прикладі Львівської області та конкретних її підприємств. Так, у цьому регіоні щорічно обсяги виробництва, переробки та експорту плодової продукції зростають у 1,1-1,2 раза. Тут розміщується плодопереробні підприємства, в асортименті яких переважають яблучні соки та пюре, фруктові повидла, ягідні джеми, галеретки із смородини. Наприклад, відома група компаній T.V.Fruit, яка створена шляхом об'єднання всіх активів підприємства «Яблуневий дар», польського плодопереробного заводу T.V.Fruit Dwikozy, заводу з переробки фруктів в Грузії, компанії «Танк Транс Україна» і «Tank Trans Polska», що займаються внутрішніми та міжнародними перевезеннями наливних вантажів, а також садівничого комплексу, у власності якого 550 га садів яблуні, вишні, полуниці та малини.

Попит споживачів на плодопереробну продукцію значною мірою залежить від цін реалізації. Роздрібні ціни на внутрішньому ринку переробної плодової продукції складаються під впливом закупівельних цін на сировину, темпів інфляції та сезону продажу. Так, зі збільшенням закупівельних цін на плодове сировину в 2016 р. у 2,8 раза порівняно з 2012 р., до 3,0 тис. грн./т, підвищились і роздрібні ціни реалізації на продукцію переробки. Зокрема, ціни на сушені плоди у 2016 р. досягали 80-100 грн./кг, що в 2,5-3 рази вище за рівень цін 2012 р. Крім того, на ринку сировини переробним підприємствам доводиться конкурувати з оптовою торгівлею, яка закуповує плоди для реалізації у роздрібній мережі. Тому у неврожайні роки переробна промисловість відчуває дефіцит у сировині потрібних параметрів для окремих напрямів переробки, що сприяє росту закупівельних цін для сільськогосподарських підприємств.

У структурі закупівельних цін вищими виявилися ціни на свіжі кісточкові плоди у 2016 р. – 8,6 тис. грн./т, тоді як плоди зерняткових культур коштували лише 2,5 тис. грн. за 1 т (рис. 3). Це пояснюється чинником сезонності виробництва. Адже промислове садівництво недостатньо забезпечене сучасними технологіями зберігання плодів. Через це кісточкові плоди в значних обсягах реалізуються лише в період їх масового збору. В Україні основними їх виробниками є господарства населення, тому через дрібнотоварність виробництва закупівля плодів на переробку відбувається незначними партіями. Плоди ж зерняткових культур, як уже вище згадувалося, займають основну частку в загальній пропозиції, є менш вибагливими під час транспортування та зберігання, доступні практично протягом всього року, тому ціни на них дещо нижчі – у 2012-2016 рр. у 2,5-4,4 раза.

Відстежуються зміни цін у регіональному розрізі та по роках, що пояснюється різницею у пропозиції та затребуваності в сировині переробними підприємствами. Так, найдорожче реалізувалися зерняткові плоди для переробки у Чернівецькій, Львівській та Миколаївській областях – від 3,0 до 3,6 тис. грн. за 1 т, а кісточкові у Херсонській, Львівській та Одеській – від 7,3 до 12,3 тис. грн./т. Значно нижчі ціни спостерігаються на зерняткові плоди у Запорізькій, Чернігівській та Черкаській областях – 1,6-2,0 тис. грн./т, а на кісточкові у Вінницькій та Донецькій (2,0-2,9 тис. грн.).



Рис. 3. Закупівельні ціни сільськогосподарських підприємств на плодове сировину, тис. грн./т

Джерело: розраховано за даними Держстату України [http://www.ukrstat.gov.ua/]

Висновки з проведеного дослідження. Промислова переробка плодів, особливо в сільськогосподарських підприємствах, є важливим засобом їх повного використання за призначенням та збільшення доходів. Також це дає можливість деякою мірою уникнути сезонності в забезпеченні потреб населення протягом року. Важливе значення для розширення переробки плодів має розвиток сировинної бази, зниження собівартості свіжих плодів, використання ресурсозберігаючих технологій з мінімальними відходами, удосконалення асортименту кінцевої продукції тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сало І.А. Розвиток ринку плодів в Україні: [монографія] / І.А. Сало. К.: ННЦ ІАЕ, 2013. 394 с.
2. Харчова промисловість України: стан та перспективи (стилий виклад) / [за ред. академіка НАН України І.Р. Юхновського]. К.: ФАДА, ЛТД, 2001. 32 с.
3. Поперечна О. Україна плодово-ягідна / О. Поперечна // Farmer. 2007. № 2. С. 2225.
4. Семенюк Л. Споживчі уподобання / Л. Семенюк // Farmer. 2007. № 8. С. 56-57.
5. Економіка галузі виробництва соків в Україні: Отчет по практике. URL: http://www.bestreferat.ru/referat-125779.html.

РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

THE ROLE OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS AT THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF UKRAINE

У статті розглянуто особливості малого та середнього бізнесу і висвітлено його роль на сучасному етапі розвитку економіки. Визначено основні соціально-економічні функції малого та середнього підприємництва. Проаналізовано сучасний стан бізнесу в Україні, зокрема динаміку обсягу реалізованої продукції. Охарактеризовано основні перешкоди, що стоять на шляху ефективної діяльності підприємств. Окреслено засоби підтримки для розвитку малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: суб'єкти підприємницької діяльності, малий та середній бізнес, конкурентне середовище, інвестиції, демонополізація.

В статье рассмотрены особенности малого и среднего бизнеса и освещена его роль на современном этапе развития экономики. Определены основные социально-экономические функции малого и среднего предпринимательства. Проанализировано современное состояние бизнеса в Украине, в частности динамику

объема реализованной продукции. Охарактеризованы основные препятствия, стоящие на пути эффективной деятельности предприятий. Определены средства поддержки для развития малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: субъекты предпринимательской деятельности, малый и средний бизнес, конкурентная среда, инвестиции, демонополизация.

The article considers the features of small and medium business and highlights its role at the present stage of economic development. The basic socio-economic functions of small and medium enterprises are defined. The current state of business in Ukraine, in particular, its dynamics of volume of sold products, is analyzed. The main obstacles on the way of effective activity of enterprises are described. The means of support for the development of small and medium business are outlined.

Key words: business entities, small and medium business, competitive environment, investments, demonopolization.

УДК 658.15

Ситник Н.С.

д.е.н., професор кафедри державних та місцевих фінансів

Львівський національний університет імені Івана Франка

Козак С.І.

магістр

Львівський національний університет імені Івана Франка

Постановка проблеми. Малий та середній бізнес (МСБ) є невід'ємним складником ринкової економіки, що сприяє вирішенню цілої низки соціальних, економічних та науково-технічних проблем суспільства. На сучасному етапі розвитку економіки України малий та середній бізнес характеризується динамічністю, сприяє вирішенню проблем зайнятості населення, породжує конкуренцію, забезпечуючи зростання експортного потенціалу та наповнення внутрішнього ринку споживчими товарами та послугами. Тому уряди багатьох країн із різним рівнем соціально-економічного розвитку надають великого значення малим і середнім підприємствам, всіляко підтримують їхню діяльність. Важливим напрямом економічних реформ в Україні є також створення сприятливого середовища для формування та функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу, які є одним із дійових засобів розв'язання першочергових соціально-економічних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ролі малого та середнього підприємництва, зарубіжного досвіду, питанням державної підтримки, розвитку його інфраструктури присвячено роботи таких учених, як В. Невинна, М.М. Баб'як та Ю.О. Ольвінська. Однак на сучасному етапі розвитку економіки України виникає необхідність поглибленого дослідження ролі малого та середнього бізнесу держави та розроблення комплексу заходів щодо його забезпечення.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану малого і середнього бізнесу та його вплив на розвиток економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Тема розвитку малого та середнього бізнесу сьогодні дуже актуальна, оскільки це соціально-економічний фундамент, без якого не може розвиватися будь-яка інноваційно-орієнтована економіка європейської держави. Малі та середні підприємства є найбільш масовою формою ділової активності та забезпечують соціально-економічну стабільність розвитку [7, с. 12].

Розвиток та функціонування підприємств малого та середнього бізнесу має низку переваг, а саме: забезпечують національний ринок товарами та послугами, які є необхідними безпосередньо споживачеві, сприяють впровадженню інновацій, новітніх технологій, забезпечують робочими місцями, зменшують рівень безробіття населення, стимулюють споживання та зростання обсягів виробництва.

Варто зазначити, що малий та середній бізнес багато у чому визначає темпи економічного зростання, структуру і якість внутрішнього валового продукту (ВВП). Головними стимулами для розвитку малого та середнього бізнесу є те, що по перше, невеликі компанії мають більший обсяг реалізації, ніж великі; по друге суми податків, які сплачують суб'єкти малого та середнього бізнесу, більші; по третє малий та середній бізнес створює значну кількість робочих місць порівняно з великим. Для прикладу, в країнах Європи малі та середні підприємства становлять 99% від усіх підприємств ЄС, а за останні п'ять років вони створили близько 85% нових робочих місць [1].

Малий та середній бізнес в економіці держави виконує низку специфічних соціально-економічних функцій:

1. Сприяє процесам демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції, формуванню численних суб'єктів ринкового господарства, орієнтованих на попит, конкуренцію тощо.

2. Залучає до економічного обороту матеріальні, природні, фінансові, людські та інформаційні ресурси, які «випадають» із поля зору великих компаній.

3. Поліпшує становище на ринках шляхом забезпечення еластичності їхньої структури, регулювання попиту, пропозиції і цін, принаймні часткової компенсації втрат пропозиції на період реструктуризації великих компаній, індивідуалізації пропозиції та диференціації попиту, насичення ринків, задоволення специфічних місцевих потреб.

4. Вивільняє великі підприємства від виробництва нерентабельної для них дрібносерійної та штучної продукції, яка задовольняє індивідуальний попит і підвищує тим самим ефективність їхньої діяльності. Великим компаніям укладення коопераційних угод з малими підприємствами дає змогу підвищити гнучкість виробництва, зменшити комерційний ризик.

5. Забезпечує додаткові робочі місця та місця працівникам, вивільненим у процесі реструктуризації великих підприємств.

6. Стимулює підвищення ділової активності населення та розвитку середнього класу, який становить соціальну базу економічних реформ і забезпечує стабільність суспільства.

7. Пом'якшує соціальну напругу завдяки ослабленню майнової диференціації та підвищенню рівня доходів населення.

8. Збільшує гнучкість національної економіки та ринкової пропозиції відповідно до сучасних умов відкритої економіки.

9. Сприяє процесу демократизації суспільства, раціоналізації системи економічної організації та управління [2, с. 77].

За останній період в Україні відбулися істотні зрушення у розвитку малого та середнього сектору економіки. До недавнього часу держава стримувала та обмежувала його розвиток. Насамперед здійснювався тиск із боку законодавства. Низка законів не те що заохочувала до розвитку малого бізнесу, а навпаки – його обмежувала.

Станом на 2016 р. в Україні у сфері підприємницької діяльності функціонувало 6 726 739,8 підприємств, кількість яких менша порівняно з 2015 роком у зв'язку із загостренням політико-економічної

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання в Україні за 2013-2016 рр.

Показники		Кількість суб'єктів господарювання, од.			
		2013	2014	2015	2016
Підприємства	Усього	1722070	1932161	1974318	1865530
	великі	659	497	423	383
	середні	18859	15906	15203	14832
	малі	373809	324598	327814	291154
	мікропідприємства	318477	278922	284241	247695
Фізичні особи-підприємці	Усього	1328743	1591160	1630878	1559161
	суб'єкти середнього підприємництва	351	712	307	281
	суб'єкти малого підприємництва	1328392	1590448	1630571	1558880
	суб'єкти мікропідприємництва	1318703	1580965	1626589	1553041

Джерело: розроблено автором за даними [4]

Таблиця 2

Динаміка обсягу реалізованої продукції підприємствами і фізичними особами-підприємцями за 2013-2016 рр.

Показники		Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн грн			
		2013	2014	2015	2016
Підприємства	Усього	4334453,1	4459702,2	5556540,4	6726739,8
	великі	1717391,3	1742507,9	2053189,5	2391454,3
	середні	1662565,2	1723151,5	2168764,8	2668695,7
	малі	670258,5	705000,5	937112,8	1177385,2
Фізичні особи-підприємці	Усього	284238,1	289042,3	397473,3	489204,6
	суб'єкти середнього підприємництва	20778,9	12742,7	15612,0	14607,8
	суб'єкти малого підприємництва	263459,2	276299,6	381861,3	474596,8

Джерело: розроблено автором за даними [4]

кризи та воєнними подіями на сході України [4]. Усього станом на 2016 рік кількість фізичних осіб-підприємців становить 1 559 161. Динаміку кількості суб'єктів підприємницької діяльності протягом 2013-2016 років наведено в таблиці 1.

За даними Служби статистики України, кількість великих підприємств у 2016 році становила 1 865 530, що значно більше порівняно з 2013 роком, але відносно менше 2014-2015 років. Тоді кількість великих підприємств становила 1 974 318. Найбільшу частку у 2016 році серед підприємств займають малі підприємства (291154), які є невіддільними складниками сучасного підприємництва. Кількість фізичних осіб-підприємців становить 1 559 161.

Обсяг реалізованої продукції малими підприємствами в загальному обсязі реалізованої продукції в Україні у 2016 році становить 1 177 385,5 млн грн, а середніми – 2 668 695,7 млн грн (табл. 2).

Тому від підтримки цих суб'єктів з боку держави залежать перспективи розвитку вітчизняного підприємництва загалом.

За даними опитування керівників підприємств про ділові очікування у 2018 році, проведеного Національним банком України, позитивно оцінили свій фінансово-економічний стан респонденти:

- за видами економічної діяльності – підприємств переробної промисловості, сільського господарства, торгівлі, будівництва, а також інших видів діяльності;
- за розміром – великих і середніх підприємств;
- за напрямом діяльності – підприємств, які здійснюють лише експортні, експортні та імпорتنі, а також лише імпорتنі операції;
- за регіонами – підприємств 17 регіонів України, найвище – Тернопільської та Чернівецької областей.

Респонденти позитивно оцінюють поточний фінансово-економічний стан своїх підприємств – баланс відповідей зріс до 7,5% (у III кварталі 2017 року – 7,2%). Найнижчими є оцінки респондентів за видами економічної діяльності – підприємств енерго- та водопостачання, за регіонами – підприємств Запорізької, Дніпропетровської, Чернігівської та Харківської областей [3].

Основним бар'єром розвитку малого підприємництва в Україні є надмірний податковий тиск. Особливо це спостерігалось, коли було прийнято новий Податковий кодекс, за умовами якого деколи малі підприємства повинні були сплачувати податки у такому самому розмірі, як і великі.

Це привело до того, що більшість малих підприємств закривалися, адже іноді розмір податку перевищував розміри прибутку підприємства. На нашу думку, така політика наповнення бюджету є нераціональною в умовах економічної ситуації нашої країни, адже вона не те що не вирішує проблему тінізації, а, навпаки, її поглиблює. Слід зазначити, що однією з найважливіших перешкод, що впливає на розвиток малого та середнього бізнесу, є низький попит на продукцію (рис. 1).

За даними квартального опитування підприємств, низький попит на продукцію залишається основною перешкодою, що стримує розвиток малих та середніх підприємств.

Ще однією причиною, через яку обмежується розвиток МСБ в Україні, є відсутність фінансової політики, яка б його підтримувала. Малим підприємствам дуже важко отримати банківські кредити, що привело до їх боргової залежності. Адже зазвичай банки здійснюють кредитування під заставу, яка значно перевищує надану позику, а допомога, яку надає Український фонд підтримки підприємництва, є зовсім малою. Саме тому важливим заходом державної підтримки має бути надання малим підприємцям пільгових кредитів та їх державне гарантування.

Ще однією причиною, через яку обмежується розвиток МСБ в Україні, є відсутність фінансової політики, яка б його підтримувала. Малим підприємствам дуже важко отримати банківські кредити, що привело до їх боргової залежності. Адже зазвичай банки здійснюють кредитування під заставу, яка значно перевищує надану позику, а допомога, яку надає Український фонд підтримки підприємництва, є зовсім малою. Саме тому важливим заходом державної підтримки має бути надання малим підприємцям пільгових кредитів та їх державне гарантування.

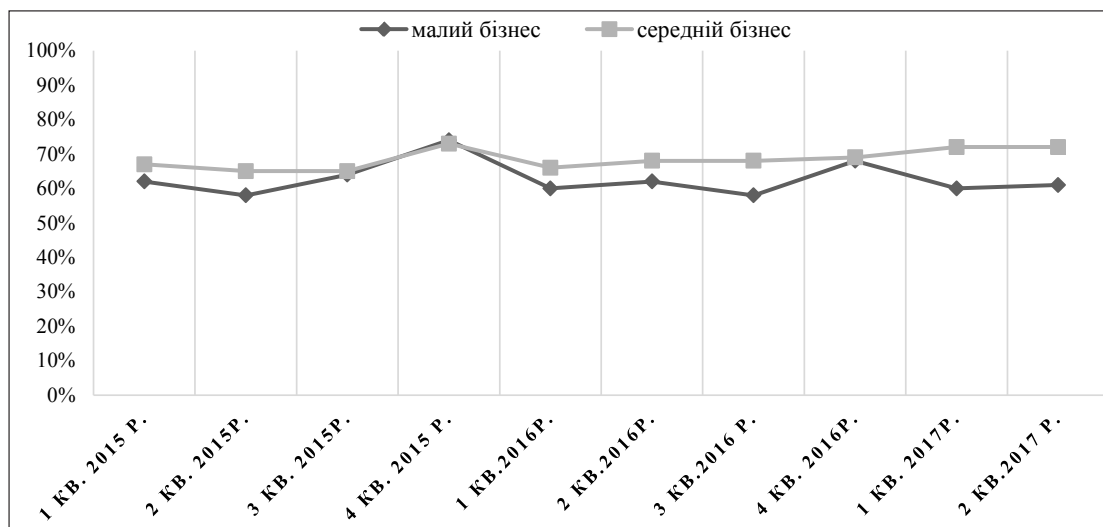


Рис. 1. Частка підприємств, зростанню яких перешкоджає низький попит

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Наслідком стало те, що економіка України перетворилася на високомонополізовану державу, адже умови податкового законодавства були спрямовані більшою мірою на підтримку великого бізнесу. Монополізація знищує конкуренцію, без якої не існує ринкова економіка.

Світова економічна історія доводить, що залучення ресурсів ззовні у формі іноземних інвестицій є дієвим засобом зростання національної економіки. Сьогодні Україні іноземні інвестиції для розвитку малого та середнього бізнесу потрібні не тільки суто з матеріального погляду, а й тому, що сприятимуть:

- збільшенню фінансових коштів, обладнання, сировини і матеріалів, технологій;
- виробництву товарів широкого вжитку з орієнтацією на підвищення якості життя, культури споживання;
- структурній перебудові економіки, створенню сучасної галузевої структури на основі технологічного оновлення виробництва;
- подоланню залежності України від імпорту.

Безумовно, відкриття доступу до іноземних інвесторів передбачає чітку стратегію розвитку держави, план входження на зовнішні ринки.

За даними Державної служби статистики України, у січні-вересні 2017 року в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1218,2 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) станом на 01.10.2017 року становив 39 719,8 млн дол. США. Інвестиції в основному спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій було спрямовано до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 25,8%, та підприємств промисловості – 27,3%. До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,7%, Нідерланди – 16,5%, Російська Федерація – 11,1%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) – 4,2%, і Швейцарія – 3,9%. Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у січні-вересні 2017 року становлять 259,5 млрд грн, що на 20,7% більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року [4].

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні. У рейтингу Doing Business 2018 Україна піднялася на +4 пункти і посіла 76 позицію зі 190 країн світу. Найбільший прогрес Україна продемонструвала у таких складниках рейтингу: +105 пунктів (зі 140-го на 35-те місце) за компонентом «одержання дозволів на будівництво» – завдяки зменшенню пайо-

вої участі в Києві з 10 до 2% та зниженню вартості послуг із технагляду; +41 пункт по «сплаті податків» за зменшення та уніфікацію ставки ЄСВ. Також слід відзначити, що у рейтингу агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг у міжнародному економічному списку. Він змінився з Сaa3 до Сaa2, що означає зміну прогнозу зі «стабільного» на «позитивний» [4].

Так, на поліпшення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, що допомогло державі впоратися з борговим навантаженням і поліпшити позиції на зовнішніх ринках.

Крім того, у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2017/2018 Україна покращила свої позиції на 4 пункти і зайняла 81-ше місце серед 137 країн світу, які досліджувалися [4].

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази з метою підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату і формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу через упровадження європейських стандартів – одне з пріоритетних завдань для України. Від цього виграють не лише самі приватні підприємці, але й економіка загалом. Держава повинна чітко розуміти, що малий та середній бізнес є платформою для розвитку держави, це інструмент упровадження реформ для покращення економіки загалом.

Сьогодні є велика кількість проблем, які треба вирішувати: велика частка тіньової економіки, адміністративний тиск та корупційні практики, земельні питання, перешкоди для мобільності через недостатньо розвинену інфраструктуру. Необхідно переймати досвід розвитку малого та середнього бізнесу країн Європи і застосовувати засоби підтримки його розвитку, а саме:

- створити сприятливі умови ведення бізнесу та розвитку підприємництва, тобто підтримку навчання підприємництва, а також надання засобів підтримки для підприємців-початківців;
- полегшити доступ до нових ринків;
- полегшити доступ до фінансів (доступ до фінансів є найбільш актуальною проблемою для багатьох малих підприємств. Необхідно поліпшувати фінансовий клімат для МСБ);
- забезпечити підтримку конкурентоспроможності та інновацій малого та середнього бізнесу;
- надавати підтримку та інформацію для малих і середніх підприємств, консультативну допомогу [6].

Один із необхідних кроків – зміна системи оподаткування та перехід на європейські стандарти фінансової звітності підприємств. Важливим етапом розвитку малого та середнього бізнесу є його підтримка з боку держави, створення певних про-

грам, які би зменшили ризики для нових підприємств і збільшили їхні шанси втриматися і закріпитися на ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток малого та середнього бізнесу має стати ключовим у плані розвитку економіки України, адже це є основний шлях до становлення ринково-інноваційної економіки, створення великої кількості робочих місць, зростання використання інформаційних технологій і т.д. Як наслідок, це забезпечить наповнення Державного бюджету та Пенсійного фонду країни. Прикладом щодо методів, інструментів та стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу в Україні має стати досвід європейських країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Entrepreneurship small and medium-sized enterprises (SMEs) [Electronic resource] / – Electronic data. – [European Commission]. Mode of access: World

Wide Web <http://ec.europa.eu/growth/smes/> (viewed on May 19, 2016). Title from the screen.

2. Баб'як М.М. Розвиток малого і середнього підприємництва у регіоні // Актуальні проблеми економіки. 2004. № 12. С. 77-83.

3. Бізнес очікує збереження макроекономічної стабільності та поживлення ділової активності // НБУ. – 2017. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=56876275&cat_id=55838.

4. Державна служба статистики України. Статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

5. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: http://www.ier.com.ua/publications/regular_products/business_idea_industry?pid=2402.

6. Невинна В. Стан та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. Київ: КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. URL: https://kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12].

7. Ольвінська Ю.О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу / Ю.О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток. 2015. № 2. С. 12-17.

«РОЗУМНА» СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ (ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ)

«SMART» SPECIALIZATION AS AN INSTRUMENT FOR TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY (THEORETICAL ASPECTS)

У статті розглянуто теоретичні основи «розумної економіки», її вплив на економічну, наукову і технологічну спеціалізацію регіону, а отже, на його продуктивність, конкурентоспроможність та економічне зростання. Показано, що концепція «розумної економіки» має на меті визначити заходи, спрямовані на стимулювання підприємництва, щоб ефективно, системно розвивати економіку шляхом використання творчого потенціалу, інноваційних навичок, специфічних для людського капіталу інформаційно-комунікаційних технологій.

Ключові слова: підприємництво, нова економіка, розумна економіка, розумна спеціалізація, людський капітал, економічний потенціал, процес підприємницького відкриття та саморозкриття.

В статье рассмотрены теоретические основы «умной экономики», ее влияние на экономическую, научную и технологическую специализацию региона, а следовательно, на его производительность, конкурентоспособность и экономический рост. Показано, что концепция «умной экономики» имеет целью определить меры, направленные на стимулирование предпринима-

тельства, чтобы эффективно, системно развивать экономику путем использования творческого потенциала, инновационных навыков, специфических для человеческого капитала информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: предпринимательство, новая экономика, умная экономика, умная специализация, человеческий капитал, экономический потенциал, процесс предпринимательского открытия и самораскрытия.

The article deals with the theoretical basis of «smart economy», its influence on the economic, scientific and technological specialization of the region, and, consequently, on its productivity, competitiveness and economic growth. It is shown that the concept of «smart economy» aims to identify measures aimed at stimulating entrepreneurship in order to efficiently and systematically develop the economy through the use of creative potential, innovative skills, specific for human capital information and communication technologies.

Key words: entrepreneurship, new economy, smart economy, smart specialization, human capital, economic potential, process of entrepreneurial discovery and self-disclosure.

УДК 338.24:327.01

Федяєва М.С.

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та міжнародних економічних відносин Херсонський державний університет

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку національних економік багато в чому залежить від розумної спеціалізації, яка сприяє розвитку регіонального підприємництва. Це відбувається за

рахунок інституційної та фінансової підтримки підприємницьких ініціатив, розвитку людських ресурсів, втілення в практичну діяльність наукових розробок та технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням теоретичних засад «розумної» економіки та визначенням шляхів її реалізації присвячено праці таких учених, як Б. Коен, Д. Янг, М. Лерідер, Х. Йоас, А. Сафіуллін, Д. Хосперс, Р. ван Далм.

Постановка завдання. Метою дослідження є виокремлення основних складників концепції «розумної» спеціалізації державної економічної політики в умовах трансформацій національної економіки та шляхів її реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних реаліях увесь світ стикається зі зростаючою урбанізацією. Одночасно великі міста стали центрами широких можливостей для талантів та рушійною силою економічного зростання. Міста зазнають стійких суспільних викликів для розв'язання проблеми з безробіттям та збільшенням кримінальних проявів, підвищенням енергоефективності, зростанням кількості населення, що веде до більш високого тиску на міську інфраструктуру, і державні органи за цих та інших обставин все більше і більше працюють в умовах скорочення фахівців.

Технологізація виробничих процесів, втілення науково обґрунтованих технологій протягом багатьох років впливали на розвиток міст. Тим не менше швидкість, з якою відбувається цей вплив, постійно зростає, і цифрові технології мають потужний потенціал для вирішення нових глобальних проблем у великих містах. Як наслідок, міські території перетворюються на «розумні» міста (smart cities). У цьому перетворенні технологія є лише одним зі складників. Другий елемент «розумних» міст – це дані, джерело життєво важливих рішень. Завдання полягає у раціональному використанні цих даних для створення розумних рішень, що задовольняють реальні потреби жителів міста і сприймаються ними як значущі, що приводить до змін довготривалої поведінки. Врештірешт, розумні рішення стосуються людської поведінки. Третій наріжний камінь «розумних» міст – це розумні люди. Зосередження на можливості працевлаштування та виграш «війни талантів» є життєво важливим для сталого економічного зростання [1].

Це перетворення з традиційного міста на «розумне» місто відбувається непросто. Успіх залежить від якості прийнятих рішень та способу виконання цих рішень. Що потрібно для успіху? Низка умов, які знайшли висвітлення у працях учених (Б. Коен, Д. Янг, М. Лерідер, Х. Йоас) та мають своє тлумачення, якісні характеристики у науково-довідковій літературі [4]. Їх аналіз дає підстави стверджувати, що розумна спеціалізація – це індустріальна та інноваційна система для регіональних економік, яка має на меті продемонструвати, як державна політика, ринкова кон'юнктура,

а також політика в галузі досліджень, розробок та інвестицій в інноваційні процеси можуть впливати на економічну, наукову і технологічну спеціалізацію регіону, а отже, на його продуктивність, конкурентоспроможність та економічне зростання [2]. Це логічне продовження процесу поглиблення, диверсифікації та спеціалізації загальних інноваційних стратегій з урахуванням регіональних особливостей та міжрегіональних аспектів сприяє наданню допомоги розвиненим країнам, а також країнам з економікою, що розвивається; слугує переважанню процесу економічного зростання за допомогою використання знань та досвіду галузевих інноваційних лідерів та фахівців із залучення інвестицій у регіонах.

Теоретичні джерела «розумної» спеціалізації є глибокими і ґрунтуються на класичних наукових теоріях економічного зростання (наприклад, теорії розподілу праці Адама Сміта) та торговельної спеціалізації. Сучасні напрями економічної думки від еволюційної економіки до економіки агломерації також видно в концепції розумної спеціалізації. Зокрема, доказом цього є збільшення значення знань, ролі розповсюдження знань та перешкод (наприклад, бар'єри на ринку праці), які не сприяють змінам у спеціалізації моделей. Розумна спеціалізація також спирається на широкі економічні дослідження щодо промислового розвитку (наприклад, Маршаллові екстерналії, промислові райони; гнучка спеціалізація (Піор і Сабель, Сторпер) і неокласична просторова економіка (Кругман)) [2].

У наукових працях «розумна» спеціалізація трактується також як «інтелектуальна», що має свої особливості. Таким чином, «інтелектуальна» спеціалізація – це значна економічна основа, орієнтована на регіони та спрямована на те, щоб ілюструвати (з метою формування відповідної національної стратегії розвитку), як державна політика, кон'юнктура, зовнішнє середовище, зокрема науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та інноваційна інвестиційна політика, можуть впливати на економічну, наукову та технологічну спеціалізацію в межах регіональної політики [3]. А також через цей механізм впливати на продуктивність, конкурентоспроможність та економічне зростання. Іншою важливою особливістю концепції «розумної» («інтелектуальної») спеціалізації є те, що за допомогою державних заходів, спрямованих на вивільнення підприємницьких сил, вона має на меті впливати не лише на швидкість, а й на напрями інновацій.

Основними елементами концепції «розумної» спеціалізації для державної політики є:

1) процес саморозкриття чи підприємницького відкриття. Визначення пріоритетів не є винятковою роллю державного планування і включає в себе інтерактивний процес, у якому приватний сектор

відкриває та створює інформацію про нові заходи, а уряд створює умови для здійснення пошуку, оцінює потенціал і дає змогу цим суб'єктам найбільш ефективно та раціонально його реалізувати. Але підприємництво в «розумній» економіці визнає, що додана вартість також породжується поза межами власності, в умовах взаємодоповнюваності та порівняльних переваг. Це дві сторони «розумної» спеціалізації. Прикладом цього є необхідність удосконалення механізмів координації між регіонами та національними урядами для розподілу ресурсів у середовищі структурних змін, невизначеності, ризику та інформаційної асиметрії;

2) саме діяльність, а не регіони як такі, є рівнем встановлення пріоритету для інвестицій у знання. Незважаючи на те, що регіони все ще мають значення, проблема полягає не в галузях, а в діяльності. Діяльність може бути пов'язана з конкретними технологіями або їх поєднанням, з конкретними можливостями, природними активами тощо. Загалом, до майбутніх пріоритетів слід відносити ті заходи, де інноваційні проекти доповнюють наявні виробничі фонди, отже, необхідно диференціювати ціль «розумної» спеціалізації відповідно до загальної позиції певної діяльності (наприклад, модернізація, перехід, диверсифікація, різноманітність);

3) розумна спеціалізація передбачає стратегічну та спеціалізовану диверсифікацію. Замість того, щоб заохочувати спеціалізацію за попередньо визначеними шляхами, підхід до інтелектуальної спеціалізації визнає, що в межах певної частини інноваційної системи, що приводить до «спеціалізованої» диверсифікації, можуть виникнути нові або несподівані відкриття;

4) оцінка та моніторинг. Як і інші версії нової промислової політики, розумна спеціалізація підкреслює необхідність її розроблення на основі фактичного моніторингу, оцінки та повернення до розроблення ефективних інструментів впливу. Це також вимагає гнучкості у формуванні політики, щоб мати змогу припинити або перерозподіляти державну підтримку НДДКР та інновацій. Для цього потрібні чітко визначені критерії як успіху, так і невдачі. Політика інтелектуальної спеціалізації повинна мати конкретні результати, незалежно від того, чи це передбачає збільшення комерційних досліджень та розробок у бізнесі, комерціалізації НДДКР або передового досвіду [2].

Європейський Союз у своїх законодавчих документах трансформувач та систематизував принципи інтелектуальної спеціалізації в оперативні елементи регіональних інноваційних стратегій. Регіональні інноваційні стратегії для розумної спеціалізації – це інтегровані, місцеві стратегії трансформації, які мають:

– концентрувати державні ресурси на пріоритетах, проблемах та потребах інновацій, розвитку;

– визначити заходи, спрямовані на стимулювання приватних інвестицій у наукові дослідження;

– спиратися на можливості, компетенції, конкурентні переваги та потенціал регіону в глобальній перспективі;

– сприяти залученню зацікавлених сторін та заохочувати інновації, експерименти в галузі управління;

– базуватися на статистичних даних, включати в себе системи моніторингу та оцінки.

Провідною особливістю концепції «розумної» спеціалізації, яка відрізняє її від традиційних, інноваційних та галузевих політичних інструментів, є акцент на «процесі підприємницького відкриття» або «саморозкриття», тобто процесах, за допомогою яких підприємець розуміє: товар чи послуга існують, не існують або можуть існувати в інших регіонах, отже, вони можуть бути виготовлені локально, з деякими варіаціями і, можливо, з меншими витратами. Підприємець може «відкрити» нові види діяльності, поєднуючи наукові та технічні знання (наприклад, інформаційно-комунікаційні технології або нанотехнології) з промисловими ресурсами та можливостями регіону (наприклад, місцеві знання), що може привести до нових економічних результатів. Цей новий процес «саморозкриття» також може привести до створення стратегій, які б характеризували регіональні інноваційні напрями розвитку.

Спільним у концепції «розумної економіки» та підприємництва є розуміння механізму ринку праці загалом, співвідношення попиту на робочу силу з послугами праці. «Розумна економіка» має на меті визначити заходи, спрямовані на стимулювання підприємництва, щоб ефективно, системно розвивати економіку шляхом використання творчого потенціалу, інноваційних навичок, специфічних для людського капіталу інформаційно-комунікаційних технологій.

Підхід до концепції «розумної економіки» з погляду підприємництва сьогодні здійснюється в контексті глибокого аналізу економіки загалом, як на національному, так і на регіональному рівні, на рівні складної форми соціально-політичної або економічної інтеграції.

Завдяки діям, спрямованим на розвиток людського капіталу, розуміння та використання змісту концепції розумної (інтелектуальної) економіки та підприємництва, керівництво компанії може забезпечити використання потенціалу для створення раціональної економічної поведінки на основі ефективного використання ресурсів, на обізнаності своїх кадрів про небезпеку виснаження ресурсів, частково про можливість розширення ринку. Економічний процес повинен ґрунтуватися на відтворенні економічних факторів з обмеженим періодом використання, який передбачає врахування запасів людського капіталу типового сек-

тору економіки. Таким чином, через сталий розвиток (зростання) ми виокремлюємо таку константу, як «етична економічна раціональність», що забезпечує збереження екзистенційних умов людського суспільства на невизначений часовий проміжок, доступу до всього природного та соціально-економічного простору в майбутньому.

Вагомість концепції «розумної економіки» полягає в граничній вигоді з погляду людського розвитку. Насправді через людський розвиток ми розуміємо, наскільки людина досягає певної стандартизації свого життя, визначаючи поточні та майбутні потреби (виникають під впливом економічного, соціального, політичного, культурного середовища) та обізнаності про наявні і потенційні ресурси для їх задоволення.

У контексті визначення способів підтримки розвитку підприємництва як інтегрованої частини у прояві економіки через інтелектуальний компонент, стимулюючи формування звичок, навичок, ділової практики, що доповнює процес технологічних інновацій, розвиток економіки на основі знання та інновації є вкрай важливим.

В умовах сьогодення необхідність розвитку бізнесу є складним механізмом, від створення робочих місць до запровадження норм поведінки та діяльності підприємців на ринках загалом, зокрема ринку праці. Сучасна Україна – це країна, стратегічне бачення якої має стати взаємодоповнюючим і сумісним із тенденціями розвитку світової економіки, з одного боку, і з внутрішніми реаліями – з іншого. З урахуванням прискореного зростання безробіття, недостатнього перерозподілу бюджетних ресурсів порівняно з потребами розвитку економіки, а також для виправлення економічних диспропорцій з погляду розвитку інфраструктури бізнесу, доступу до джерел фінансування; ставлення до ризику економічного середовища; конкуренції, податкового навантаження, зумовленого нестабільністю економічного середовища та, зокрема, політичного, бізнес-середовища не може створювати нові робочі місця. У цьому контексті підприємництво відкриває нові можливості для місцевого розвитку, де громада формує стратегію, засновану на власних ресурсах, та визначає потреби її членів. Помірний розвиток підприємництва є прикладом передового досвіду для інших громад без обов'язкового впровадження в макроекономічному масштабі. Політика підприємництва передбачає визначення потреб у розвитку, визначення концептуальної основи підтримки підприємницьких ідей та їх реалізації для створення робочих місць і сталий розвиток громади.

Через підприємницьку діяльність індивід скерує свої творчі сили для отримання джерел доходу для нього та для спільноти, до якої він належить; стає мотивом підвищення якості послуг, що надаються споживачам, створюючи економічно прива-

бливі товари, які задовольняють та відповідають вимогам місцевого населення, що вимагає ефективно використовувати ресурси, забезпечувати співвідношення якості та ціни на місцеві товари. Підприємець зацікавлений у своєму іміджі на ринку, через який він ототожнюється з іміджем його виробленої та проданої продукції. Насправді підприємець починає ототожнювати себе зі спільнотою, до якої він належить, стає частиною системи місцевого самоврядування, створює добробут громади та захищає належну систему влади.

Важливим джерелом для розвитку концепції розумної економіки є локальне, регіональне сприяння підприємництву та шляхи підтримки підприємницької діяльності, а саме: інституційна та фінансова підтримка (наявність залученого фінансового капіталу), просування форм асоціацій для розвитку підприємництва тощо.

Така економіка спрямована на визначення тих мотивацій, що підходять для заохочення та підтримки підприємництва з метою розроблення концепції інтелектуальної економіки, а саме:

- на будь-якому етапі економічного функціонування сприяти розвитку підприємництва як міметичного типу діяльності (технології повинні бути експортованими, переважно через іноземних прямих інвесторів) та інноваційного типу (реалізується за допомогою інновацій, пристосованих до унікальних обставин місцевої економіки);

- використовувати всі капіталістичні принципи підприємницької діяльності: прийняти комплекс ініціатив та стимулювати людей до того, щоб вони стали підприємцями, використовували продуктивні засоби для реалізації їх цілей шляхом поєднання влади, багатства та престижу; через законодавство та державні установи зменшувати перешкоди, які є на шляху такої діяльності, забезпечити або принаймні не втручатися в надання фінансових винагород у разі успіху та забезпечити впевненість у тому, що ці винагороди не будуть відкликани [2].

З цієї позиції парадигма сталого розвитку, яка заохочує економічні та соціальні відносини і спрямовує суспільне багатство, – це не чітко визначений часовий проміжок, а досить тривалий процес, що має враховувати очікування майбутніх поколінь, формувати систему цінностей у суспільстві, знайти шляхи вирішення поточних проблем, які стали немінучими.

Розвиток людини пов'язаний з особистісними складниками та економічними елементами, які задовольняють наявні потреби. Таким чином, розвиток стає процесом, за допомогою якого суспільству вдається задовольнити основні потреби і створити умови для особистого розвитку кожного зокрема. Можливість створення багатства нації полягає не тільки у збільшенні матеріального багатства, а й у духовному розвитку, збереженні культури та захисті багаторічних цінностей.

На концепцію розвитку людини впливають такі чинники:

1. Соціальний прогрес: через полегшення доступу до освіти для всіх соціальних класів, розвиваючи навички міжкультурного спілкування, люди розуміють, що економічний прогрес породжується соціальним. Прогрес, незалежно від виду, базується на інноваціях. Після широкомасштабного та довгострокового використання природних ресурсів та їх нераціональної експлуатації з метою задоволення споживання в умовах сьогодення необхідно визначити економічну поведінку, побудовану на знаннях, з низьким енергоспоживанням, використанням нанотехнологій, біотехнологій та гідротехнологій.

2. Економічна ефективність має безпосередній вплив на економічне зростання: економічна діяльність спрямована на результат за умови відносно низького скорочення використання ресурсів. Відмінність між економічним зростанням і розвитком людини полягає в тому, що перший зосереджується винятково на розширенні однієї можливості – отримувати дохід, а другий – на об'єднанні всіх можливих (економічної, соціальної, культурної, етичної або політичної). З погляду людського розвитку дохід є ознакою людського розвитку, але не єдиним. Переваги доходу повинні використовуватися для різних аспектів розвитку. Тому економічне зростання є необхідною, але не є достатньою умовою людського розвитку.

3. Ефективність: інституційна спроможність забезпечити сприятливі передумови для подальшого людського розвитку через освіту, розглянувши фактори впливу, які можуть привести до досягнення протягом певного періоду часу бажаних стандартів освіти, досліджень та інновацій. Ефективність процесу розвитку людства через освіту, дослідження та інновації передбачає відповідальність та усвідомлення корисності цього процесу для всіх поколінь [1].

4. Соціальна рівність та справедливість: добробут суспільства залежить від того, наскільки усі його члени відчують себе залученими та взаємопов'язаними з іншими членами суспільства. Це охоплює всі соціальні групи, але особливо найбільш вразливі, що мають можливості поліпшити або підтримати своє благополуччя.

5. Демократична участь у процесах економічного врядування: у державній політиці концепція управління означає наявність учасника та дорадчої системи формування публічної політики, в якій суб'єкти взаємодіють та впливають один на одного.

6. Сталий розвиток і забезпечення безпеки людей: освіта та інновації мають сприяти накопиченню та формуванню багатства нації з використанням наявних та потенційних ресурсів для належного управління державними ресурсами, для задоволення соціальних потреб, сприятливих для органічного та всеосяжного розвитку [4].

По суті, аналіз концепції людського розвитку має включати:

- забезпечення гідних умов праці для прояву креативності, використання інновацій та підприємницьких навичок;

- просування інноваційних форм зайнятості на основі використання інформаційно-комунікаційних технологій, що прискорить процес задоволення потреб у відповідності до принципів стійкості;

- сприяння підприємству та розумній економіці через партнерство у суспільстві, що дає змогу розвивати форми економіки, заснованої на знаннях.

Виходячи із того, що створення доходів у суспільстві тісно пов'язане з розподілом економічних ресурсів та ключовими принципами заходів економічної політики, зокрема грошово-кредитної та фіскальної, ступінь розвитку особистості знаходиться під синусоїдальним впливом доктринальної орієнтації правлячих партій, що сприяють певній стратегії стійкого зростання на основі макроекономічної політики. Залежно від розміру та інтенсивності грошово-кредитної, а також фінансової політики використовуються інструменти (процентна ставка, ставка прямого оподаткування, курс національної валюти залежно від іноземних валют, заборгованість тощо), які беруть участь та приводять до змін у процесах розподілу та перерозподілу доходів, що суттєво впливають на розвиток особи та суспільства.

Окрім політики розвитку та запровадження «розумної економіки» на всіх рівнях державного регулювання господарських процесів, на наш погляд, також необхідно вживати різноманітних заходів підтримки підприємництва як унікального вирішення сучасної системи розвитку. Держава може підтримувати розвиток лише через систему економічних та правових важелів, які гарантують встановлення умов для розвитку підприємництва. Коли ми говоримо про підтримку, то насамперед звертаємо увагу на правову та нормативно-законодавчу системи, які могли би сприяти розвитку підприємництва. А також доцільно приділити увагу фіскальним та монетарним заходам, які реально підтримують підприємництво через:

- надання молодим підприємцям технічної допомоги та ділової експертизи на перших етапах їхньої діяльності;

- заохочення розвитку підприємницького сектора шляхом субсидій, скорочень, звільнень або податкової амністії для підтримки бізнесу на ринку в умовах недобросовісної конкуренції з великими компаніями;

- зміну орієнтації фіскальними та грошовими важелями підприємців на ті галузі, де не вистачає виробництва, але є невикористаний потенціал, економічні ресурси або ступінь їх використання нижчий за рентабельність;

- сприяння партнерству між державним та приватним секторами у тих сферах, де рівень рентабельності є низьким, але гарантується соціальна вигода;

– співпраця між ринком праці (роботодавцями), системою професійної освіти, науковими установами, ринковими та економічними ресурсами з метою усунення прогалів між ринком праці, рівнем зайнятості та задоволенням економічного попиту, підтримання рівноваги між поколіннями та забезпечення умов для сталого економічного розвитку;

– створення банків, банківських та фінансових установ, які б мали спеціальні кредитні програми та продукти для підприємців.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що концепція «розумної економіки» спрямована на створення сприятливої перспективи для сталого і всеохоплюючого розвитку сучасних країн, здатних подолати наслідки дефіциту економічних ресурсів, заохочувати використання альтернативних технологій, дати поштовх до розвитку освіти. Все це буде забезпечувати ринок робочою силою майбутнього, заснованою на інтенсивному використанні людського капіталу та природного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Toppeta D. The Smart City Vision: How Innovation and ICT Can Build Smart, in Livable, Sustainable Cities. The Innovation Knowledge Foundation / D. Toppeta. URL: http://www.thinkininnovation.org/file/research/23/en/Toppeta_Report_005_2010.pdf.

2. Foray D., P.A. David and B. Hall. Smart Specialisation. The Concept. URL: http://ec.europa.eu/invest-inresearch/pdf/download_en/kfg_policy_brief_no9.pdf?11111.

3. P. Nijkamp, P. Lombardi, S. Giordano and others. An Advanced Triple-Helix Network Model for Smart Cities Performance// Journal of Urban Technology. A special issue on innovation. Research Memorandum. 2011. 45 с.

4. Corres P. G., Güçeri I. Research and Innovation for Smart Specialization Strategy. Concept, Implementation Challenges and Implications [Electronic resource] / P.G. Corree, I. Güçeri. URL: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Policy_Papers/research-and-innovation-for-smart-specialization-strategy.pdf.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ІНСТРУМЕНТИ І КОМБІНОВАНІ СПОСОБИ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

TOOLS AND COMBINED TECHNIQUES FOR FINANCING THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Виявлено основні проблеми, що стримують розвиток кредитування підприємств, та запропоновано можливі шляхи їх вирішення. Проведено оцінку ефективності державного регулювання системи фінансування підприємств для обґрунтування необхідності вдосконалення форм фінансової підтримки бізнесу. Досліджено фінансові інструменти і комбіновані способи кредитування для поліпшення діяльності підприємства. Запропоновано підходи до формування ефективної системи фінансування підприємств, засновані на вдосконаленні банківського кредитування і розвитку процедури мікро- та макрофінансування.

Ключові слова: банк, інструменти, кредитування, підприємство, способи.

Выявлены основные проблемы, сдерживающие кредитование предприятий, и предложены возможные пути их решения. Проведена оценка эффективности государственного регулирования системы финансирования предприятий для обоснования необходимости совершенствования форм финансовой поддержки бизнеса. Исследованы финансовые инструменты

и комбинированные способы кредитования для улучшения деятельности предприятия. Предложены подходы к формированию эффективной системы финансирования предприятий, основанные на совершенствовании банковского кредитования и развития процедуры микро- и макрофинансирования.

Ключевые слова: банк, инструменты, кредитование, предприятие, способы.

The main problems, which restrain lending to enterprises, are revealed, and possible ways of their solution are offered. An assessment of the effectiveness of state regulation of the financing system of enterprises was conducted to substantiate the need to improve the forms of financial support for business. The study of financial instruments and combined methods of lending to improve the company's operations. The approaches to the formation of an effective system of financing of enterprises, based on the improvement of bank lending and the development of micro- and macro-financing procedures are proposed.

Key words: bank, tools, lending, enterprise, methods.

УДК 338.4

Андрос С.В.

д.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та гуманітарних наук Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Постановка проблеми. Підприємство є продуктивною силою економіки, що передбачає можливість і необхідність вироблення нових механізмів підтримки та стимулювання нових форм діяльності на макро- і мікрорівнях. Низький рівень фінансової забезпеченості більшості вітчизняних підприємств пояснюється важкими обставинами, пов'язаними з первинним накопиченням капіталу, тому особливого значення для них набуває можливість отримання банківського кредиту на прийнятних умовах. Це можливо лише тоді, якщо будуть налагоджені стабільні фінансові відносини між банками і суб'єктами господарювання, спрямовані на надання, акумулювання, раціональний перерозподіл та, врешті-решт, залучення фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зростання впливу бізнесу на розвиток господарства та визнання його особливої ролі у рішенні багатьох найважливіших соціально-економічних завдань в умовах реформування економіки зумовили великий інтерес до проблем фінансового забезпечення підприємств. Ця проблематика до останнього часу є предметом дослідження багатьох учених. Помітний внесок у розроблення прикладних аспектів фінансової підтримки підпри-

ємництва зробили Е.Р. Абузярова, А.А. Батяєв, Д.А. Корольов, Е.В. Сокольських, Н.В. Серебряков [1-5]. Проте поза уваги науковців залишилися проблеми комплексного, багатоканального фінансування підприємств, що здійснюється одночасно з різних джерел. Недостатньо переконливими є умови надання кредитів та їх доступність для суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Мета статті полягає в удосконаленні методологічних підходів до забезпечення розвитку вітчизняних підприємств на основі використання фінансових інструментів і комбінованих способів фінансування.

Виклад основного матеріалу матеріалу дослідження. Головні проблеми фінансування підприємств пов'язані з величиною стартового капіталу та ємністю джерел підтримки бізнесу. Величина стартового капіталу (пори́г початкових інвестиційних вкладень, нижче якого бізнес стає невивідним) визначається низьким рівнем добробуту підприємств, які бажають розпочати свій бізнес, а тому є недостатньою умовою для успішної діяльності. Внутрішні джерела розвитку підприємства (прибуток, амортизаційні, резервні, страхові фонди) не можуть розглядатися як стабільна фінансова база. Підтримка з боку держави

також носить нерегулярний характер, незначна за розміром і часто не доходить до підприємства. У сформованій ситуації постачальниками ресурсів можуть виступати банки. Проте кредит часто недоступний, оскільки підприємство є сферою підвищеного ризику і банки неохоче йдуть на кредитування бізнесу.

Перепонами для використання банківського кредиту підприємствами є висока процентна ставка, велике заставне забезпечення. Крім того, інвестиційні кредити погашаються дещо іншим способом, ніж традиційні. Відрізняються інвестиційні кредити довгостроковістю і дуже високими відсотками, тому позичальник зацікавлений у їх достроковому погашенні. Під час укладання договору про кредитування з банком підприємство повинно звертати увагу не тільки на процентну ставку по кредиту і термін погашення, а й на графік погашення кредиту. Причин тому кілька: саме у графіку фіксується реальна сума переплати по кредиту (разом з усіма комісіями і послугами страхування); дуже вірогідно, що дата розрахунку, вказана у графіку, буде для підприємства невігідною. Цей аспект на перший погляд незначний, але на практиці може призвести до прострочення і, як наслідок, до зіпсування кредитної історії, яку в майбутньому виправити практично неможливо. Споживачами продукції підприємств є великі фірми, які можуть виступати як інвестори, а за відсутності вільних коштів у них – як гарантії для банків, що кредитують ці підприємства. Як гарантії під час надання позик підприємствам можуть служити векселі великих фірм, застави акцій, що котируються на фондовому ринку. Річ у тім, якщо підприємства можуть оцінити можливість успішної реалізації, наприклад проекту, то банкам-кредиторам це невідомо. За умови відсутності гарантій ризику кредитування зростають, і тоді з'являються елементи дискримінації по відношенню до високоризикових проектів підприємств-позичальників, що їх представляють.

Під час реалізації проектів в умовах залучення кредитних ресурсів і різних способів їх погашення у підприємств виникає необхідність накопичення коштів для виконання зобов'язань щодо погашення кредитної заборгованості. Частина чистого прибутку спрямовується на споживання, а інша – на зовнішні вкладення з використанням наявних у розпорядженні ресурсів. Необхідність у цьому виникає тоді, коли прибутковість від використовуваних інструментів вище внутрішньої норми доходності підприємства. Підприємство може одночасно використовувати різні джерела фінансування: власні кошти (частина реінвестованого прибутку); кредити (кредити видаються щорічно як кредитна лінія); державна підтримка (у вигляді державного субсидування кредитів – між величиною кредитів і державними інвестиціями дотримується пропо-

рційність на всьому розглянутому проміжку часу); дохід від зовнішніх інвестицій підприємства (за рахунок частини вільного прибутку) [6, с. 17].

Зазначені обставини зумовлюють важливість розуміння умов надання, терміну погашення і графіку погашення кредиту підприємством. Використовуваний підхід передбачає розгляд пільгових умов кредитування. При цьому погашення кредиту здійснюється з двох джерел: відсотки включаються у собівартість продукції, основний борг компенсується за рахунок зовнішніх інвестицій. Внутрішня інвестиційна програма підприємства є незмінною. Динаміка основних фондів ураховує процес їх вибуття, пов'язаний з амортизацією. Підхід передбачає таке: підприємство може розвиватися за рахунок внутрішніх джерел (прибутку) і за рахунок зовнішньої підтримки у вигляді інвестицій; основні виробничі фонди є єдиним лімітуючим фактором, що визначає випуск продукції; підприємство працює за незмінної технології, що передбачає сталість його фондівіддачі; темпи розвитку підприємства визначаються динамікою основних виробничих фондів, яка зумовлюється величиною інвестиційних ресурсів; частина вільного прибутку підприємства розміщується у дохідні інструменти; позикові кошти залучаються як кредитна лінія; основний борг погашається за рахунок доходів від зовнішнього інвестування; враховується процес вибуття основних фондів [7, с. 292]. Пропонований підхід є класичним і найбільш повно враховує фактори, що впливають на розвиток підприємства, і може бути записаний:

$$P(t) = fA(t); \quad (1)$$

$$M^{os}(t) = (1 - c)P(t) - \hat{s}(t); \quad (2)$$

$$M(t) = M^{os}(t) - N(t); \quad (3)$$

$$N(t) = \tau_1 P(t) + \tau_2 \hat{k}(1 - \xi)M(t); \quad (4)$$

$$I(t) = \lambda K(t); \quad (5)$$

$$\frac{dA}{dt} = \xi[M(t) - \hat{S}(t)] + (1 + \lambda)K(t) - \mu A(t). \quad (6)$$

де $\hat{s}(t)$ – процентні платежі і $\hat{S}(t)$ – розмір погашення основного боргу, які є функціями часу і залежать від прийнятого способу кредитування; λ – коефіцієнт співвідношення державного фінансування $I(t)$ і обсягів кредитування $K(t)$ Державна підтримка (інвестування) пропорційна кредитам $I(t) = \lambda K(t)$; $\mu > 0$ – коефіцієнт вибуття основних фондів; $P(t)$ – випуск продукції за період t у вартісному вимірі; f – фондівіддача; $A(t)$ – вартість основних виробничих фондів; c – питома собівартість випуску продукції у вартісному вимірі; $M^{os}(t)$ – валовий прибуток підприємства за вирахуванням податків (без повернення боргових зобов'язань); $N(t)$ – сума податкових відрахувань; τ_1, τ_2 – ставки оподаткування на обсяг випуску і прибуток відповідно; \hat{k} – коефіцієнт, що відображає частку реін-

востованих коштів прибутку, $\hat{k} \in [0, 1]$; $t \in [0, T]$, де t – час; T – горизонт моделювання [8, с. 58].

Розглянемо три способи кредитування, різні комбінації яких дають змогу уявити різні умови надання банками кредитів підприємствам. Прийmemo для всіх способів єдиний спосіб кредитування – формування кредитної лінії. Загальний обсяг виділених банком кредитних ресурсів \bar{K} розподілений у періоді $[0, T]$ по $K(t)$, що відображається відповідними функціями, а способи банківського кредитування різняться умовами (механізмами) погашення боргу [9, с. 192].

Спосіб «повітряна куля» (період погашення боргу припадає на кінець періоду кредитування, тут передбачається або одноразове погашення усієї заборгованості за кредитом, або повернення тільки основного боргу, утім з процентними виплатами протягом усього терміну кредитування).

«Кредитні канікули» (виплата боргових зобов'язань починається з деякого моменту інтервалу кредитування). Особливості умов погашення боргових зобов'язань відображаються різними функціями $D(t)$, що визначають суми накопичених виплат боргу [10, с. 31]. На рис. 1 представлено

функції $d(t)$, $D(t)$, $\bar{\Phi}^k(t)$, $O(t)$ для різних способів банківського кредитування для кредитної лінії, що описується лінійною функцією $K(t)$ з від'ємною першою похідною.

Порівнюємо характеристики об'єкта в умовах різних способів кредитування. Застосуємо вище отримані залежності, що описують різні варіанти динаміки основних фондів і прибутку підприємства за різних способів його кредитування. Основні фонди $A_i(t)$; (i – номер варіанту).

I спосіб («повітряна куля»):

а) перша модифікація (виплата кредитів у плановому періоді без кінцевої точки повернення боргу):

$$A_1(t) = (A_0 + \bar{q}_1) \cdot e^{jt} + \bar{q}_1 t - \bar{q}_1; \quad (7)$$

б) друга модифікація (відсутність виплати відсотків без кінцевої точки повернення боргів):

$$A'_1(t) = (A_0 + \bar{q}_1 + q_1) \cdot e^{jt} + \bar{q}_1 t - \bar{q}_1 - q_1. \quad (8)$$

II спосіб («рівномірний»):

$$A'_2(t) = (A_0 + \bar{q}_2) \cdot e^{jt} + \bar{q}_2 t - \bar{q}_2. \quad (9)$$

III спосіб («кредитні канікули»):

$$A_3(t) = (A_0 + \bar{q}'_1) \cdot e^{jt} + \bar{q}'_1 t - \bar{q}'_1 \text{ для } t \in [0, \theta]. \quad (10)$$

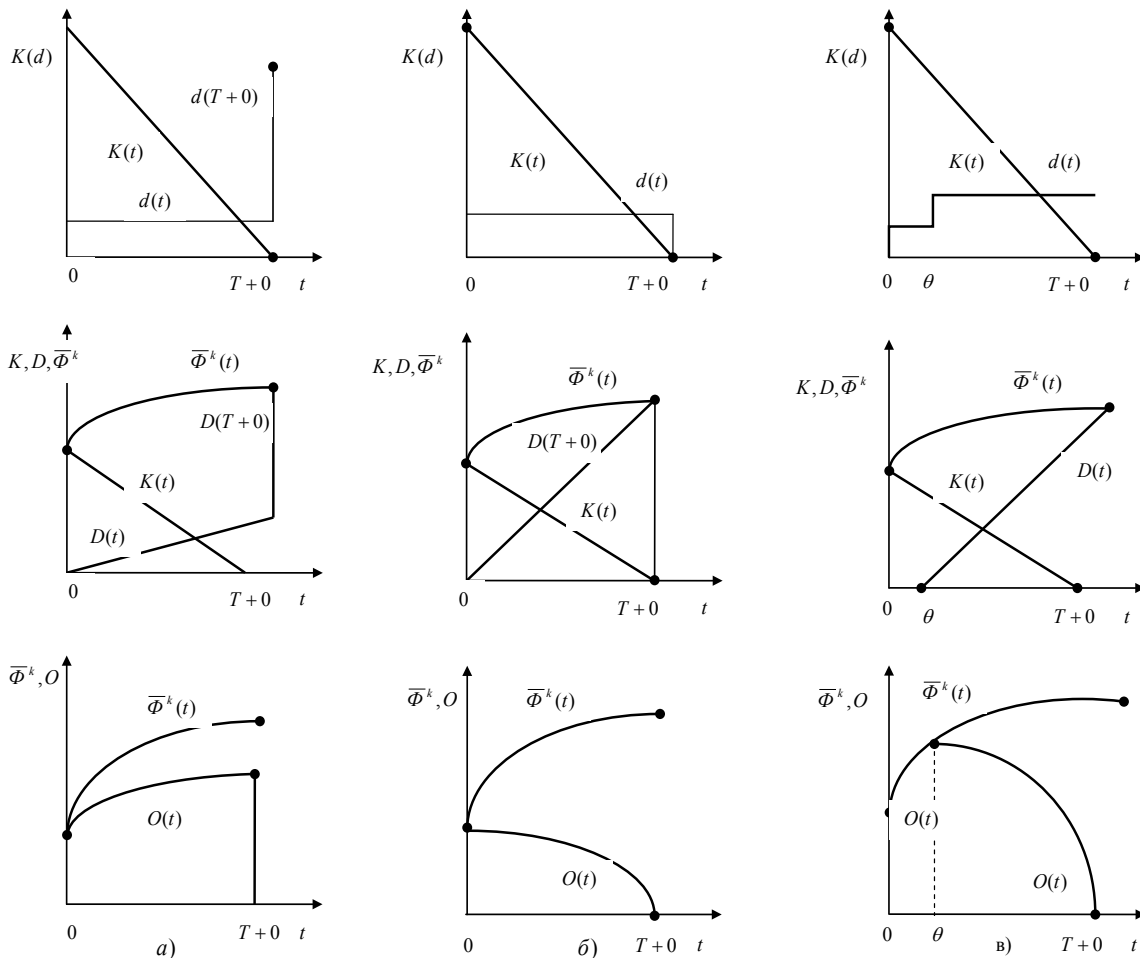


Рис. 1. Способи погашення боргових зобов'язань: а) «повітряна куля»; б) «рівномірний»; в) «кредитні канікули»

Джерело: складено за [11]

$$A_3(t) = (A_0 + \bar{q}_3) \cdot e^{\gamma t} + \bar{q}_1 t - \bar{q}_3' \text{ для } t \in [\theta, T].$$

Проаналізуємо властивості отриманих залежностей. По-перше, в усіх способах динаміка основних фондів має ідентичну структуру і визначається як лінійна комбінація експоненціальної та лінійної функцій. У всіх залежностях $A_i(t)$ є «наскрізні» параметри: \bar{q}_1 входить у всі співвідношення як параметр за лінійної функції; γ – показник ступеня за експоненти. Обидва параметри визначають темпи зростання цього показника. Різниця у величині основних фондів визначається коефіцієнтами, що стоять за експоненціальної функції $e^{\gamma t}$.

По-друге, лінійна комбінація розглянутих вище функцій у кожному зі способів фінансування формується за загальним правилом: якщо виключити з розгляду початкову константу A_0 , то інші коефіцієнти при експоненті $e^{\gamma t}$ і вільні члени у лінійній функції рівні за абсолютною величиною і протилежні за знаком.

По-третє, оскільки, згідно з нашим підходом, підприємство може розвиватися за рахунок внутрішніх джерел (прибутку), на динаміку основних фондів не впливає показник ефективності зовнішніх вкладень δ , а впливає показник γ , що характеризує розвиток підприємства. Ще один фактор впливу на динаміку – це умови погашення кредиту, які визначають величину коефіцієнтів лінійної комбінації розглянутих функцій (табл. 1), де здійснюється аналіз величин $A_i(t)$.

Наприкінці додамо, що загальні властивості отриманих залежностей дають змогу розглядати їх як траєкторії розвитку підприємства, що виходять із початкової точки:

$$A_0 = A_1'(0) = A_2(0) = A_3(0).$$

Таким чином, виплата боргу по кредиту передбачає наявність у підприємства достатніх власних коштів. Для оцінки достатності коштів розгляда-

лася величина накопиченого на кінець періоду в результаті зовнішнього інвестування прибутку.

Накопичений прибуток $\bar{M}_i(t)$; (i – номер варіанту)

I спосіб («повітряна куля»): а) перша модифікація:

$$\bar{M}_1(T) \approx m_0[A_0 - \bar{q}T - \frac{\delta \bar{S}}{a}]; \quad (11)$$

б) друга модифікація:

$$\bar{M}_1'(T) \approx m_0[A_0 - \bar{q}_1 T]. \quad (12)$$

II спосіб («рівномірний»):

$$\bar{M}_2(T) \approx m_0[A_0 - \bar{q}_1 T - \frac{\delta \bar{S}}{a}]. \quad (13)$$

III спосіб («кредитні канікули»):

$$\bar{M}_3(t) \approx m_0[A_0 \cdot T + \bar{q}_1' \cdot \theta(\theta - 1) + \bar{q}_1' T + \bar{q}_1(T^2 - \theta^2) - (\bar{q}_3 + \frac{\delta \bar{S}}{a})(T - \theta)]. \quad (14)$$

Порівняння варіантів накопиченого прибутку $\bar{M}_i(t)$ свідчить, що перша і друга модифікації способу I в умовах виконаної наближеної оцінки ідентичні: $\bar{M}_1(T) \approx \bar{M}_1'(T)$. Спосіб II дає менше накопиченого прибутку: $\bar{M}_2(T) < \bar{M}_1(T)$. Спосіб III, з огляду на складність отриманої залежності, для аналізу трудомісткий: результати аналізу залежать від співвідношень параметрів T і θ , тобто від тривалості кредитних канікул [12].

Проведене дослідження щодо фінансування діяльності підприємства з використанням інструментів і комбінованих способів фінансування може бути продовжено у плані розподілу внутрішніх інвестицій підприємства на цілі реінвестування і нагромадження за рахунок зовнішніх вкладень, які мають відносно велику ефективність та в контексті аналізу доступності кредитів.

З'ясуємо різницю між трьома способами погашення інвестиційних кредитів («повітряна куля», «рівномірний», «кредитні канікули»). Так, підприємство бере 40 тис. грн. на п'ять років під 20% річ-

Таблиця 1

Порівняння результатів кредитування підприємства за різними способами (для показника основних фондів $A_1(t)$)

Спосіб кредитування (i)	$A_1(t) = (A_0 + \bar{q}_1) \cdot e^{\gamma t} + \bar{q}_1 t - \bar{q}_1$				Якісна оцінка коефіцієнтів
	I		II	III	
	1	2			
I «Повітряна куля»					
1) З поточним погашенням відсотків	X	$A_1 < A_1'$	$A_1 > A_2$	$A_1 > A_3$	$\bar{q}_1 + q_1 > \bar{q}_1$ $\bar{q}_2 < \bar{q}_1$
2) Увесь борг погашається у кінці періоду		X	$A_1' > A_2$	$A_1' > A_3$	$\bar{q}_1 + q_1 > \bar{q}_2$ $\bar{q}_1 + q_1 > \bar{q}_1' > \bar{q}_3'$
II «Рівномірний»			X	Залежить від параметра q	-
III «Кредитні канікули»				X	

Джерело: складено за [11]

них. Уточнимо, якими будуть графіки погашення боргу підприємством у разі використання означених способів. Спосіб «повітряна куля» передбачає внесення фіксованого платежу (в нашому разі – щорічного), визначеного умовами договору між підприємством-позичальником і кредитором, а не умовами кредиту. Якщо сторони домовилися на виплату в 5 тис. грн. + відсотки, графік погашення буде таким, як це видно в табл. 2.

Таблиця 2

Графік погашення боргу підприємством за способом «повітряна куля»

Рік	Початковий баланс боргу	Погашення боргу	Відсотки	Річна оплата	Кінцевий баланс боргу
1	40 000	5 000	8 000	13 000	35 000
2	35 000	5 000	7 000	12 000	30 000
3	30 000	5 000	6 000	11 000	25 000
4	25 000	5 000	5 000	10 000	20 000
5	20 000	20 000	4 000	24 000	-
Разом	-	40 000	30 000	70 000	-

Джерело: розраховано автором

Як видно з табл. 2, недоліком способу «повітряна куля» є те, що на останній період припадає значна частина непогашених основних позикових коштів і, як наслідок, заключний платіж виходить удвічі або втричі більший, аніж попередні.

Рівномірний спосіб погашення боргу передбачає, що вся сума основного боргу рівномірно розподіляється на період кредитування і великого залишку в кінцевий період не залишається (табл. 3).

Таблиця 3

Графік погашення боргу підприємством за способом «рівномірний»

Рік	Початковий баланс боргу	Погашення боргу	Відсотки	Річна оплата	Кінцевий баланс боргу
1	40 000	8 000	8 000	16 000	32 000
2	32 000	8 000	6 400	14 400	24 000
3	24 000	8 000	4 800	12 800	16 000
4	16 000	8 000	3 200	11 200	8 000
5	8 000	8 000	1 600	9 600	-
Разом	-	40 000	24 000	64 000	-

Джерело: розраховано автором

Як видно з табл. 3, перевагою такого способу погашення боргу є приблизна рівність сум щомісячних платежів. Причому за однакових умов підприємство-позичальник економить 6 тис. грн. на відсотках.

Кредит із пільговим періодом («кредитні канікули») пропонується не всіма кредиторами і нерідко подається як акція. Сутність його полягає

у тому, що підприємство-позичальник перші кілька періодів має право платити лише відсотки, а основну суму заборгованості почати погашати тільки тоді, коли підприємство, для становлення якого брався кредит, зміцнило у своїй ринковій ніші. Якщо за нашим прикладом кредитор дає позичальнику два пільгових періоди, графік виплат по кредиту буде виглядати так, як це видно в табл. 4.

Таблиця 4

Графік погашення боргу підприємством за способом «кредитні канікули»

Рік	Початковий баланс боргу	Погашення боргу	Відсотки	Річна оплата	Кінцевий баланс боргу
1	40 000	-	8 000	8 000	40 000
2	40 000	-	8 000	8 000	40 000
3	40 000	10 000	8 000	18 000	30 000
4	30 000	20 000	6 000	26 000	10 000
5	10 000	10 000	2 000	12 000	-
Разом	-	40 000	32 000	72 000	-

Джерело: розраховано автором

Як видно з табл. 4, підприємство-позичальник переплачує найбільше, але воно позбавлено необхідності вносити великі платежі у перші періоди. Це у цілому може позитивно позначитися на фінансовій стійкості підприємства або проекту. Річ у тім, що зазначений спосіб може передбачати амортизаційну систему (погашення основного боргу рівними траншами) після закінчення дії пільгового періоду, а також можливі способи розрахунку, коли величина траншів по основному боргу зростає від періоду до періоду або встановлюється довільно за домовленістю між позичальником і кредитором.

Висновки з проведеного дослідження. Спосіб погашення кредиту для кожної кредитної пропозиції встановлюється банком, підприємство або погоджується з ним, взявши кредит, або відмовляється від кредиту. Різниця між способами фінансування суб'єктів полягає у схемі погашення основного боргу («тіла кредиту») і відсотків по ньому. Перевагою диференційованих платежів є те, що з першого платежу виплачується «тіло кредиту», тобто сума основного боргу зменшується, а разом із нею стають менше відсотки по кредиту. Ануїтетні (рівні) платежі розраховуються за спеціальною формулою і рівномірно розподіляються протягом усього терміну дії кредитного договору. З позиції переоплати по кредиту диференційований платіж вигідніше, ніж ануїтетний. Підприємство, яке вибрало ануїтетну схему розрахунку платежів по кредиту, заплатить банку велику суму, ніж суб'єкт, що розраховується за диференційованою схемою.

У разі дострокового погашення кредиту через половину терміну дії кредитного договору за

диференційованих платежів позичальнику залишиться повернути половину основного боргу, а за ануїтетних – три чверті. Це пов'язано з тим, що в першу половину терміну кредиту ануїтетні платежі повністю складаються тільки з відсотків по кредиту, а не з «тіла кредиту». Підприємству, яке хоче отримати максимальну суму кредиту, розраховує з часом збільшити свій дохід, не планує дострокового погашення кредиту, більше підходить ануїтетний спосіб погашення кредиту. Диференційовані платежі вигідні позичальникам із високим рівнем доходу, готовим до великих боргових навантажень на початку терміну кредиту і які не хочуть переплачувати банку зайві відсотки за більш комфортні умови ануїтетних платежів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абузярова Э.Р. Анализ роли коммерческих банков в кредитовании реального сектора экономики. Евразийский союз ученых. 2015. № 9. № 1(18). С. 21-25.
2. Кредиты для малого бизнеса в условиях кризиса / А.А. Батяев, М.Г. Дудкина, Л.К. Нурушева. М.: Научная книга, 2010. 84 с.
3. Королев Д.А. Перспективы развития микрофинансирования малого бизнеса в России. Общество: политика, экономика, право. 2013. № 2. С. 54-58.
4. Сокольских Е.В. Микрокредитование и лизинг как механизмы привлечения ресурсов в малый бизнес. Российское предпринимательство. 2011. № 4. Вып. 1(88). С. 47-50. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/9811/>.
5. Серебряков Н.В. Совершенствование управления малыми предприятиями деревообрабатывающей промышленности. Российское предпринимательство. 2014. № 7. Вып. 1 (93). С. 38-43. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/10083/>.
6. Гранберг А.В. Леонтьев и его вклад в мировую экономическую науку. Экономист. 2007. № 2. С. 11-18.
7. Леонтьев В. Экономические эссе: теории, исследования, факты и политика; пер. с англ. М.: Политиздат, 1990. 415 с.
8. Егорова Н.Е., Майн Е.Р. Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование. М.: ЦЭМИ РАН, ИСЭПН РАН, 1997. 89 с.
9. Плакунов М.К., Раяцкас Р.Л. Производственные функции в экономическом анализе. Вильнюс: Минтас, 1984. 393 с.
10. Моделирование динамики развития малых предприятий с учетом инвестиционного фактора / Н.Е. Егорова, В.З. Беленький, С.Р. Хачатрян. М.: ЦЭМИ РАН, 2003. Т. 157 (Препринт). 58 с.
11. Егорова Н.Е. Модели и методы анализа финансовых инструментов кредитной политики банка и динамики его развития в условиях переходного периода; РАН. Центр. экон.-мат. ин-т. М.: Препр., 1997. 51 с.
12. Андрос С.В. Диференціальна модель стратегії розвитку підприємства з використанням низько-відсоткового кредиту. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / за ред. С.М. Ілляшенка. Суми: Папірус, 2012. С. 53-65.

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ – ОСНОВНИЙ СКЛАДНИК КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

ECOLOGIZATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES A BASIS OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

У статті досліджено сутність та основні складники концепції сталого розвитку, визначено основні пріоритетні напрями аграрних підприємств для практичної реалізації даної концепції. При цьому екологізацію визнано основним напрямом діяльності аграрних підприємств під час переходу до моделі сталого розвитку. Визначено основні складники мотиваційного механізму екологізації агровиробників. Розглянуто зовнішні і внутрішні фактори, які мають забезпечити перехід аграрних підприємств на концепцію сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, екологізація, аграрні підприємства, глобалізація економіки, мотиваційний механізм, внутрішні і зовнішні фактори.

В статье исследованы сущность и основные составляющие концепции устойчивого развития, определены основные приоритетные направления аграрных предприятий для практической реализации данной концепции. При этом экологизация признана основным направлением деятельности аграрных предприятий при переходе на модель устойчивого развития. Определены основные составляющие мотивационного механизма экологизации агропроизводителей.

Рассмотрены внешние и внутренние факторы, которые должны обеспечить переход аграрных предприятий на концепцию устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологизация, аграрные предприятия, глобаллизация экономики, мотивационный механизм, внутренние и внешние факторы.

The article explores the essence and main components of the concept of sustainable development, identifies the main priority directions of agrarian enterprises for the practical implementation of this concept. At the same time, ecologization is recognized as the main activity of agrarian enterprises in the transition to a model of sustainable development. The basic components of the motivational mechanism of ecologization of agricultural producers are determined. The external and internal factors that should ensure the transition of agrarian enterprises to the concept of sustainable development are considered.

Key words: sustainable development, ecologization, agrarian enterprises, globalization of economy, motivational mechanism, internal and external factors.

УДК 338.2:631.1

Багорка М.О.

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри маркетингу
Дніпропетровський державний
аграрно-економічний університет

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть спостерігається різке зростання негативного впливу економічної діяльності суспільства на якісний стан природного навколишнього середовища. При цьому це проблема як локального, так і глобального рівнів.

Сьогодні глобалізація економіки є багатограним та складним процесом, який зумовлений розвитком людської цивілізації і відкриває додаткові можливості та економічні вигоди для країн світу. Процесам глобальної інтеграції у світовий простір передували інформаційна революція та прискорення темпів економічної взаємодії та можливостей, що вона відкривала. Концептуально це відобразилося у понятті «глобалізація», яке згодом перетворилося на синонім тенденції світового добробуту та прогресу [1, с. 14]. Водночас цей процес має негативні наслідки, які проявляються передусім в антропогенному впливі на довкілля. Особливо це стосується галуззі аграрного виробництва, яка є найбільш чутливою до будь-якого втручання в розвиток агроєкосистеми.

Саме це викликало необхідність принципово нового бачення можливостей забезпечення еколого-економічної рівноваги – концепції сталого розвитку. Екологізація аграрного виробництва є невід'ємною частиною реалізації концепції сталого розвитку. Однак сталий розвиток аграрного виробництва можливий за відповідних дій аграр-

них підприємств у напрямі екологізації та інноваційного розвитку виробництва для їх переходу на якісно новий рівень господарської діяльності, де перевага надається екологічно безпечному розвитку аграрного виробництва. Саме тому проблема переходу аграрних підприємств на екологічний тип розвитку є актуальною і становить основу концепції сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню основних положень стратегії збалансованого (сталого) розвитку суспільства останніми десятиліттями приділялося надзвичайно багато уваги як на політичному, так і на науково-практичному рівні.

Дослідженням проблем еколого-економічної безпеки сільськогосподарського землекористування займалися В.М. Будзяк, Д.С. Добряк, Л.М. Грановська, Ш.І. Ібатулін, Л.Є. Купінець, М.Г. Ступень, А.М. Третяк, О.І. Фурдичко, О.І. Шкуратов та інші науковці.

Питанням підвищення загального рівня сталості агропродовольчого виробництва, обґрунтування економічних важелів і методів його забезпечення присвячено дослідження О.М. Бородіної, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, О.В. Шубравської, Ю.О. Ярмоленка та ін.

На думку багатьох учених, сталий розвиток здатен забезпечити задоволення матеріальних і духовних потреб населення, раціональне і еколого-

безпечне господарювання за високоефективного використання природних ресурсів, підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження відтворення і примноження якості довкілля та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва [2, с. 86].

Але значна частина питань, пов'язаних із переходом аграрних підприємств до концепції сталого розвитку, ще потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та основних складників концепції сталого розвитку, а також визначення основних умов переходу аграрних підприємств до моделі сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепцію сталого розвитку можна вважати однією з найбільш важливих парадигм кінця ХХ – початку ХХІ ст., яка орієнтована на стратегію розвитку людства, в основу якої покладений принцип sustainable development [1, с. 14].

Концепцію сталого розвитку розглядають як передумову довгострокового прогресу людства, який супроводжується збільшенням капіталу та поліпшенням екологічних умов. Її основні принципи були задекларовані у Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН із навколишнього середовища і розвитку в 1992 р. за участі експертів зі 179 країн. Всесвітня комісія ООН із навколишнього середовища та розвитку конкретизувала поняття сталого розвитку – розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління і не ставить під загрозу

можливість майбутніх поколінь задовольнити їхні власні потреби [3, с. 37].

Важливо відзначити, що загальні положення цієї концепції базуються на поєднанні економічного, екологічного і соціального компонентів (рис. 1).

Сталий розвиток має забезпечуватися за рахунок зниження забруднення навколишнього природного середовища відходами сільськогосподарського виробництва, поліпшення екологічного стану середовища як складника якості життя і здоров'я населення; забезпечення раціонального природокористування сучасними поколіннями і збереження потенціалу природного середовища для життя і діяльності майбутніх поколінь; реалізації продовольчо-екологічної безпеки держави; наукомісткого і високотехнологічного розвитку сільського господарства і суміжних із ним галузей [5].

Функціонування аграрних підприємств, відповідно до концепції сталого розвитку, вимагає створення принципово нових умов підприємницької діяльності, основою виступають екологізація сільськогосподарського виробництва, підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу АПК та формування екологоорієнтованої системи управління. Екологізація має здійснюватися через систему організаційних заходів, інноваційних процесів, реструктуризацію сфери виробництва і споживчого попиту, технологічну конверсію, раціоналізацію природокористування, трансформацію природоохоронної діяльності, які реалізуються як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях.

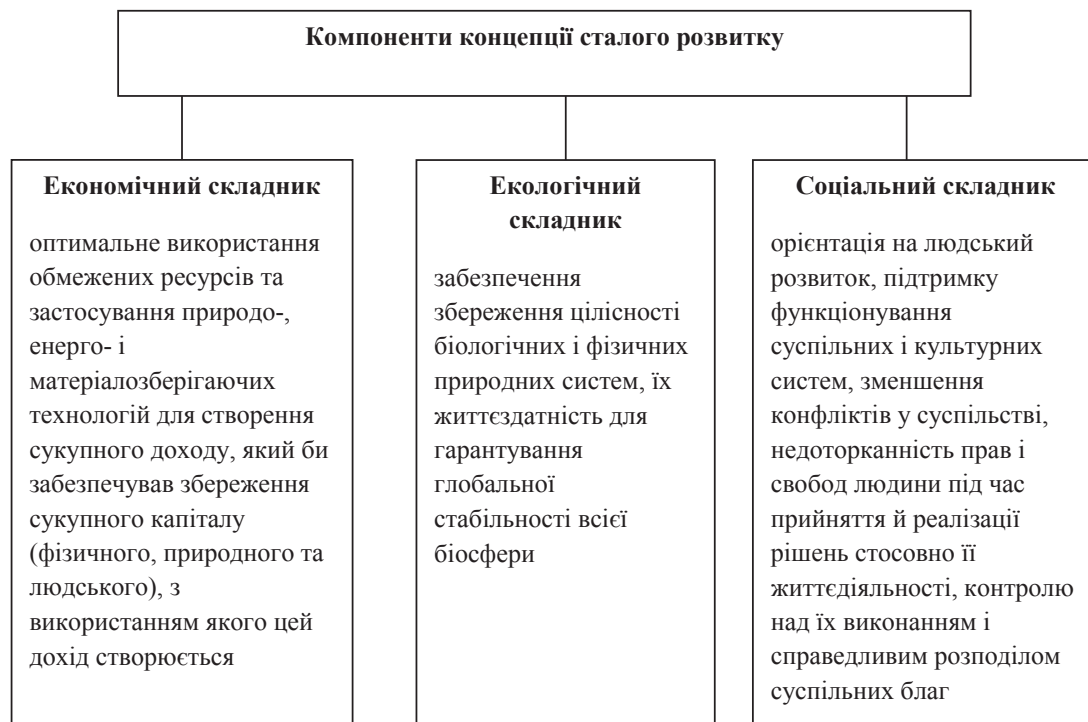


Рис. 1. Основні складники концепції сталого розвитку

Джерело: узагальнено автором на основі [4, с. 186]

Модель сталого розвитку аграрних підприємств передбачає дотримання оптимального балансу між трьома складниками: економічним, соціальним та екологічним. Саме тому сьогодні відбувається процес переосмислення ролі економічних та екологічних пріоритетів і очевидна перевага надається екологічно безпечному розвитку аграрного виробництва.

Екологізація є основним напрямом діяльності аграрних підприємств і базується на освоєні еколого-економічних методів господарювання для забезпечення розширеного відтворення природних ресурсів за рахунок формування стійких еколого-економічних систем, збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної екологічно безпечної продукції, створення агросистем за використання екологічних методів господарювання.

На нашу думку, для забезпечення сталого розвитку аграрного сектора регіону необхідні екологізація сільськогосподарської діяльності, підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу АПК та формування екологоорієнтованої системи управління аграрним виробництвом.

Важливо звернути увагу на складники концепції сталого розвитку, які сприяють процесу екологізації аграрних підприємств (рис. 2).

Основними критеріями сталого розвитку є зростання обсягів виробництва безпечних продуктів харчування для задоволення потреб у них населення, забезпечення економічної ефективності

виробництва, котра дасть можливість стимулювати розширене відтворення.

Україна, як і більшість країн світу, підтримує концепцію сталого розвитку, що зумовлює виконання екологічно орієнтованих вимог у різних галузях (економіці, соціальному і духовному житті, політиці тощо).

Однак для переходу України на дану концепцію необхідно зробити цілу низку якісних перетворень, які стосуються напрямів інноваційного розвитку, оновлення структури виробництва, подолання значної диференціації доходів тощо [6, с. 11].

Основні умови переходу України на модель сталого розвитку представлені на рис. 3.

Сьогодні існує низка об'єктивних та суб'єктивних факторів, які негативно впливають на процес екологізації аграрних підприємств: упровадження економічних механізмів сталого розвитку землекористування, недостатнє економічне стимулювання екологічно безпечної сільськогосподарської діяльності; слабка узгодженість нормативно-правової бази на відомчому рівні; відсутність зацікавленості у суб'єктів господарювання підвищувати екологічну безпеку землекористування.

Для спрямування дій агровиробників у напрямі екологізації необхідно розробити мотиваційний механізм, основними складниками якого є інструменти мотивації інноваційного розвитку агропідприємств і економічні інструменти екологізації агровиробництва. На нашу думку, ключовим мотивом до вирішення питання екологобезпечного

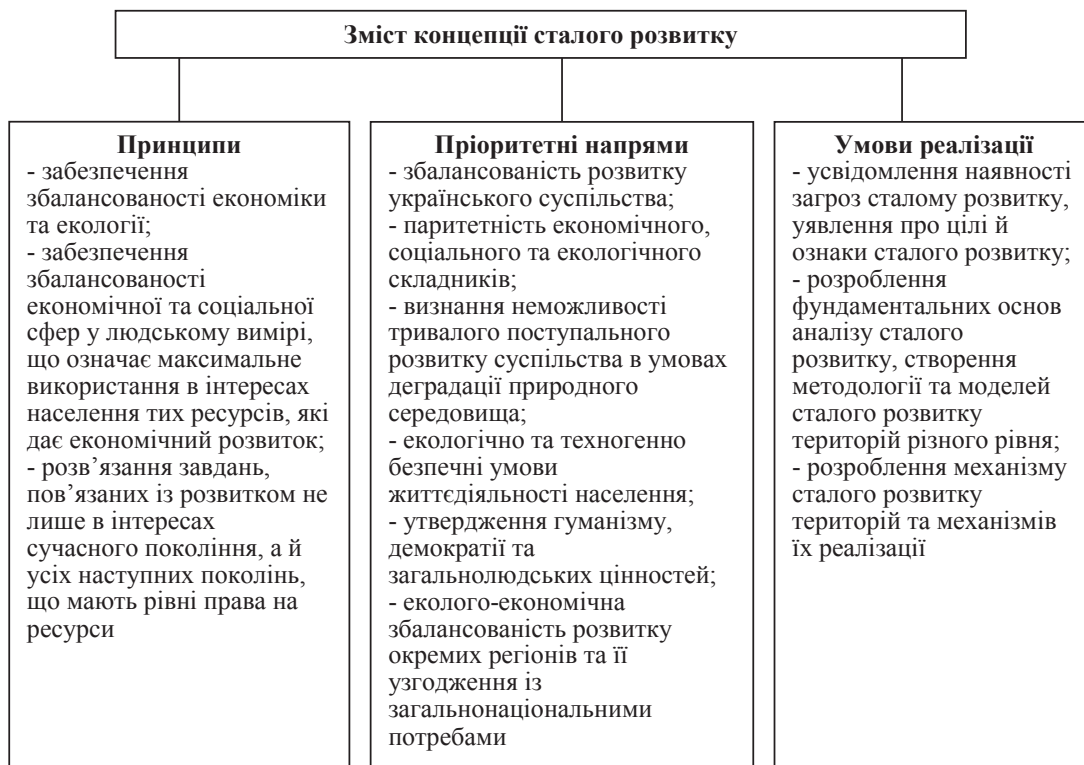


Рис. 2. Сутність концепції сталого розвитку

Джерело: узагальнено автором на основі [2, с. 86]

виробництва, що дасть змогу створити реально функціонуючий сектор виробників екологічно чистої продукції, мають стати матеріальне стимулювання й зміна внутрішньої філософії ведення агробізнесу.

Практична реалізація концепції сталого розвитку в діяльності аграрних підприємств потребує визначення пріоритетів, які б ураховували їх економічні інтереси з позицій соціальної та екологічної відповідальності. Основними пріоритетами виступають:

- формування взаємопов'язаного, комплексного, системного підходу на шляху до економічного, екологічного та соціального розвитку аграрних підприємств;

- запровадження раціонального та екологічно безпечного землекористування.

Важливо створити умови для переходу аграрної галузі до моделі сталого розвитку за оптимального поєднання інтересів агровиробників із суспільними у сфері аграрного виробництва.

У світовій практиці під час оцінювання сталого розвитку територій використовуються такі індикатори, як якість життя (економічні, екологічні, соціально-інституційні та ступеня гармонізації) та безпека життя [8, с. 172].

Реалізація концепції сталого розвитку має відбуватися на глобальному, національному, регіональному, галузевому рівнях та на рівні суб'єктів господарювання. Серед ключових принципів

та умов регіонального зростання і розвитку варто виокремити системність, наукове обґрунтування, економічність і результативність, прозорість та інформативність у формуванні регіональної політики забезпечення сталого розвитку.

Визначальну роль у переході до концепції сталого розвитку аграрних підприємств відіграють такі зовнішні фактори, як: доступність ресурсів; конкурентне середовище; розвиненість внутрішнього попиту; державна підтримка; масштаби та розвиненість ринків збуту; інституційне середовище; державна науково-технічна політика; інвестиційний клімат; цінова і податкова політика; природні умови; стан навколишнього середовища та природних ресурсів; коопераційно-інтеграційні зв'язки в агропродовольчій системі; соціальний розвиток села; зовнішньоекономічні умови. Ця група факторів є однією із найважливіших умов функціонування аграрного сектора, зокрема тому, що прямо впливає на ефективність діяльності суб'єктів господарської діяльності та регулює внутрішні чинники, стимулюючи або стримуючи їх [9, с. 238].

Вплив внутрішніх чинників більшою мірою залежить від системи менеджменту, а саме: наявності висококваліфікованих керівників, які здатні приймати оптимальні управлінські рішення, використовувати найкращі світові практики, сучасні технології для модернізації і диверсифікації виробництва, ефективно використовувати ресурсний потенціал, адаптуватися до мінливих умов зовніш-



Рис. 3. Основні умови переходу на модель сталого розвитку

Джерело: узагальнено автором на основі [7, с. 214-215]

нього середовища. На сталий розвиток аграрного сектора також впливають і такі внутрішні фактори, як розміщення, спеціалізація та концентрація сільськогосподарського виробництва; потенціал економічних та інтелектуальних ресурсів; внутрішня інфраструктура; якість і конкурентоспроможність продукції; організаційно-господарські форми підприємства; організація виробництва й управління; інвестиційно-інноваційна активність; облік і реагування на коливання попиту, пропозиції та цін на ринку; наявність резерву потужностей, ресурсів, сільськогосподарської сировини; мотивація праці [9, с. 239].

На нашу думку, саме концепція сталого розвитку може стати одним із важелів управління в аграрній сфері. Йдеться про створення системи, що охоплює та єднає соціальні, техногенні, природні процеси, економічний розвиток та екологічну безпеку аграрного виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Сталий розвиток аграрного виробництва є важливим складником економіки регіону і має на меті забезпечення на тривалий термін збалансованого економічного зростання, поліпшення соціальних і екологічних параметрів його діяльності. Вирішення цих завдань передбачає нарощування обсягів виробництва якісної і конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, підвищення економічної ефективності виробничої діяльності, відтворення й охорону природних ресурсів, зниження екодеструктивного впливу аграрного господарювання та оздоровлення навколишнього середовища. Це може бути забезпечено шляхом екологізації діяльності аграрних підприємств, формування раціональної структури їх ресурсного потенціалу та його ефективного використання.

Сталий розвиток досягається, якщо протягом тривалого часу забезпечується в єдності та взаємодії відтворення виробничого потенціалу, людських ресурсів та природного середовища. Вирішальну роль у сталості аграрного сектора та його окремих галузей є урахування та коригування впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Демченко Н. Концепція сталого розвитку в дзеркалі глобалізації. Економічний аналіз. 2012. Вип. 11. Ч. 1. С. 14-16.
2. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1(48). С. 85-89.
3. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень. Економіка України. 2005. № 1. С. 36-42.
4. Эндрес А., Квернер И. Экономика природных ресурсов. СПб.: Питер, 2004. 256 с.
5. Стоволос Н.Б. Концептуальні засади стратегії розвитку органічного виробництва АПК. URL: <http://repo.sau.sumy.ua>.
6. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. К., 2009. 352 с.
7. Вергун А.М., Тарасенко І.О. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації. Вісник КНУТД. 2014. № 2. С. 207-2016.
8. Біла С.О. Інституційне забезпечення соціально-економічного розвитку проблемних територій (світовий досвід). Стратегічні пріоритети. 2009. № 3(12). С. 172-183.
9. Мікула Н.А., Шахраюк-Онофрей С.І. Факторні впливи на сталий розвиток сільських територій прикордонних регіонів. Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. 2013. Вип. 1. С. 237-246.

ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
У ДІЯЛЬНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВTHE SPECIAL STRUCTURE OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY
IN THE ACTIVITY OF INNOVATIVE ENTERPRISES

У статті проаналізовано функціональні складники та їх роботу у структурі економічної безпеки інноваційного підприємства та розкрито їх взаємозв'язок. Розглянуто особливості функціонування складників відповідно до особливостей інноваційних підприємств.

Ключові слова: інноваційне підприємство, функціональні складники економічної безпеки, інноваційна безпека, маркетингова безпека.

В статье проанализированы функциональные составляющие и их работу в структуре экономической безопасности инновационного предприятия и раскрыта их взаимосвязь. Рассмотрены особенности функционирования составляющих в соот-

ветствии с особенностями инновационных предприятий.

Ключевые слова: инновационное предприятие, функциональные составляющие экономической безопасности, инновационная безопасность, маркетинговая безопасность.

The article were analysed the functional components and their work in the structure of economic security of innovative enterprise, and their relationship between each other. There were considered the peculiarities of functioning components in accordance with the characteristics of innovative enterprises.

Key words: innovative enterprise, functional components of economic security, innovative security marketing security.

УДК 65.012.8

Бойко І.В.

аспірант

Університет економіки та права «КРОК»

Постановка проблеми. Інноваційність стає визначальним фактором для збереження ефективної діяльності українських підприємств в умовах конкурентної боротьби. Впровадження компаніями безперервних інновацій стає життєво важливою рисою під час ведення бізнесу через наявність та посилення дії кризових явищ, впливу глобалізаційних змін, динаміки та ступеню невизначеності майбутнього, зростання вартості ресурсів та інших чинників, що вимагають комплексного і науково обґрунтованого підходу до цього процесу. Водночас існує велика кількість небезпек та загроз (зовнішнього і внутрішнього середовища), що стримують повноцінний розвиток підприємств інноваційного сектору на теренах нашої країни. Актуальним стає впровадження ефективно діючої системи економічної безпеки підприємства (ЕБП) в роботу таких суб'єктів господарської діяльності. Для забезпечення ефективного функціонування цієї системи необхідно чітко знати її внутрішню структуру і функції кожного складника для успішного операційного менеджменту інноваційного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ведення інноваційної діяльності в роботі суб'єктів господарської діяльності та пов'язаних із цим ризиків присвячено численні роботи вітчизняних та іноземних науковців. Серед них слід виділити О.І. Захарова [1], Н.Л. Калиновську [2], С.В. Лабунську [3], Т.С. Максимову [4], Дж. Ліліджа [5] та ін. Питаннями вивчення елементів у структурі системи економічної безпеки підприємств в Україні займалися багато науковців, серед них – С.М. Лаптев [6], Н.В. Штамбург [7], А.С. Лук'янчикова [8] та ін. Віддаючи належне сучасним науковим напрацюванням та їх значному внеску у розроблення цієї проблеми, слід зазначити, що більшість науковців розглядала

елементи ЕБП відокремлено від інноваційного процесу, тому недостатньо висвітлено є їх характеристика в роботі інноваційних підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення функціональних складників та надання принципів їх функціонування і взаємозв'язку в структурі економічної безпеки інноваційних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даному етапі розвитку країни, під час різних змін в економічній сфері та наростаючої конкуренції в усіх сферах підприємницької діяльності наявність інновацій стає обов'язковим фактором у роботі підприємства. Якщо раніше інновації були фактором забезпечення рівнів конкурентоспроможності або економічної ефективності, то зараз інновації просто необхідні для виживання підприємства в конкурентному середовищі, тому інноваційність стає частиною економічної безпеки підприємства.

Треба визначити, що для інноваційно активних підприємств притаманні певні загрози та небезпеки, пов'язані з науково-технічними розробками, станом технологій, а також технологічним рівнем існування підприємства. Такі ризики є постійною категорією економічного розвитку інноваційних підприємств, яка складно піддається прогнозуванню через високий рівень суб'єктивності та невизначеності. Тобто інноваційний ризик – це ймовірність утрат, що виникають під час вкладення підприємською фірмою засобів у виробництво нових товарів (послуг), які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку [2].

С. Лобунська [3] зазначає, що процеси впровадження інновацій у господарську діяльність підприємств напряму пов'язані з додатковими економічними ризиками, які призводять до зниження загального рівня показників ЕБП. З іншого

боку, відсутність інновацій у діяльності підприємства сама виступає фактором неабиякого ризику та загроз для підприємства. На думку Т.С. Максимової [4], підприємство являє собою інтегрований механізм і під час розроблення інновацій необхідне врахування всіх внутрішніх його елементів. Для того щоб не виникла диспропорція в розвитку підприємства, потрібен комплексний підхід до розроблення інновацій, визначення заходів щодо балансування відносин між підрозділами. З огляду на це, керівництво підприємства має розглядати проблему впровадження конкретних інновацій не як окрему проблему, а як процес, що стосується тією чи іншою мірою всіх елементів підприємства, тому може суттєво вплинути на його діяльність у цілому. У зв'язку із цим менеджмент компаній повинен розглядати процес упровадження інновацій у площині системи економічної безпеки підприємства.

За нинішніх умов економічного розвитку країни вітчизняні інноваційні підприємства зштовхнулися з необхідністю використання принципово нових методів забезпечення економічної безпеки за рахунок проведення єдиної політики та створення комплексної системи ЕБП.

Така система на підприємствах формується під впливом трьох чинників:

- 1) наявності нормативно-правової бази, що регулює відносини персоналу служб безпеки;
- 2) місця підприємства на ринку, його конкурентних позицій, виду діяльності (яку нішу ринку займає, вид діяльності, конкуренція);
- 3) розміру підприємства (обсяги обороту і кількість робочого персоналу).

На підставі цих чинників визначається стратегія підприємства на забезпечення своєї господарської безпеки, що зумовлює створення системи ЕБП. О.І. Захаров [1] визначає цю систему як сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих внутрішніх і зовнішніх суб'єктів забезпечення економічної безпеки, що мають загальні цілі, матеріально-технічні ресурси, технології, форми і методи протидії реальним і потенційним небезпекам і загрозам внутрішнього і зовнішнього середовища.

Крім загальних принципів, притаманних усім складним системам, система економічної безпеки інноваційних підприємств повинна базуватися на деяких специфічних принципах:

- узгодженості загальної стратегії діяльності підприємства зі стратегією забезпечення безпеки;
- стимулювання (матеріальне і моральне заохочення забезпечення безпеки); доброзичливої атмосфери в колективі, яка буде сприяти вільному висловлюванню думок, ідей, передчуттів, фактів щодо загроз, можливостей, або змін у роботі підприємства й їх обговорення; свідомого прийняття ризикованих рішень за високої ймовірності отримання переваг у майбутньому;

- достатнього рівня фінансування (залежності від вимог до системи захисту); економічності здійснення тих чи інших заходів безпеки (витрати повинні не перевищувати збитків або втрат в разі бездіяльності);

- своєчасності отримання інформації та оперативного прийняття рішень; охоплення системою всіх рівнів підприємства і сфер діяльності; потужної інформаційної підтримки; випуску безпечної продукції (за будь-яких умов і обставин).

Дотримання всіх перерахованих принципів дасть змогу системі економічної безпеки інноваційного підприємства органічно доповнити загальну роботу інноваційного підприємства, стати невід'ємним елементом успішної діяльності, а також тривалого й ефективного ведення бізнесу.

Мета створення системи забезпечення економічної безпеки полягає в ефективному захисті життєво важливих економічних інтересів відповідного об'єкта безпеки від загроз. Забезпечення економічної безпеки – безперервний складний процес, який вимагає залучення значних сил і засобів, об'єднання та впорядкування зусиль усіх сторін, зацікавлених у його успішному перебігу. Під час створення ефективно працюючої системи економічної безпеки потрібно зважати, що вона має багато специфічних складників та підсистем, ефективна робота кожної з яких забезпечує ефективну роботу всієї системи.

Серед науковців існують різні підходи до висвітлення структури ЕБП. Зокрема, Н.В. Штамбург [7] виділяє сім її складників:

1. Фінансовий складник науковець вважає провідним і вирішальним для ефективного функціонування підприємства. До нього належать елементи, за якими оцінюється як поточний стан фінансової системи, так і дається оцінка поточного рівня забезпечення цього складника економічної безпеки, крім того, враховується оцінка ефективності запобігання можливій шкоді від негативних дій, пов'язаних з антикризовими явищами.

2. Інтелектуальний і кадровий складник визначає передусім інтелектуальний та професійний склад кадрів, який базується на охороні належного рівня безпеки й охопленні організацією системи підбору, найму, навчання й мотивації праці робітників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії, свободу творчості, забезпечення соціальними благами.

3. Техніко-технологічний складник у цій моделі розглянуто лише з боку аналізу ринку технологій стосовно виробництва продукції аналогічного профілю певного підприємства.

4. Політико-правовий складник охоплює такі елементи організаційно-економічного спрямування і трактується як аналіз відповідних правових загроз та негативних впливів.

5. Інформаційний складник трактується як фактор для своєчасного прийняття правильного рішення з боротьби з можливими проявами кризових ситуацій.

6. Екологічний складник має гарантувати безпеку суспільству від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність.

7. Силовий складник забезпечує фізичну і моральну безпеку співробітників, гарантує безпеку майна та капіталу підприємства.

Слід зазначити, що така структура включає тільки основні елементи системи економічної безпеки і вона не відповідає вимогам сьогодення – не відображає усіх потреб сучасного підприємства. Своєю чергою, М.Р. Корчовна [9] розділяє функціональні складники за дуже схожим принципом, але розділяє між собою кадровий та інтелектуальний, де кадровий складник розглядається як кількісна характеристика, а інтелектуальний – як якісна характеристика безпеки персоналу. Такий підхід більш розширено розглядає складник, що стосується персоналу, але зменшує комплексність. Підходи цих науковців охоплюють основні функціональні складники, але абсолютно не враховують зовнішній вплив на підприємство та виключають фактор інноваційності в роботі суб'єктів господарської діяльності.

Тому інші фахівці (С.М. Лаптев [6] та ін.) розділяють складники на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх вони відносять:

- фінансовий – демонструє загальний фінансовий стан підприємства;
- кадровий – характеризує інтелектуальний та професійний склад працівників, якість використання людського капіталу, ефективність управління персоналом;
- техніко-технологічний – характеризує рівень інноваційної активності, технологічної незалежності підприємства та його відповідність сучасним світовим аналогам;
- інформаційний – характеризує ефективність інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підприємства та забезпечення захисту інформації;
- силовий – характеризує ефективність фізичної безпеки підприємства, його персоналу, фінансових та інших ресурсів;
- ресурсний – характеризує рівень забезпеченості та ефективність використання виробничих потужностей і ресурсів;
- політико-правовий – характеризує рівень дотримання чинного законодавства на підприємстві, правового забезпечення діяльності та юридичної підтримки господарських рішень, правової захищеності підприємства і його працівників.

До зовнішніх складників автори відносять:

- ринковий – характеризує місце підприємства на ринку, можливість протистояти конкурентному тиску та втримати конкурентні переваги;

- інтерфейсний – характеризує надійність взаємодії підприємства з економічними контрагентами.

Такий підхід досить повно охоплює усі сфери роботи підприємства, звертає увагу на вплив зовнішнього середовища та враховує інновації, але як частину техніко-технологічної безпеки.

Цікавим є підхід А.С. Лук'янчикової [8] до висвітлення функціональних складників економічної безпеки. Автор наводить вісім категорій, у яких групує різні підходи до розгляду функціональних складників. Як і більшість учених, дослідник вважає основним складником фінансовий, що є основою діяльності підприємства на будь-якому етапі. Автор виділяє «техніко-технологічну безпеку», яка характеризує техніко-технологічну базу підприємства. Цей складник включає інноваційно-технологічний, технологічний, виробничий, виробничо-технологічний, науково-технічний, інвестиційно-технологічний, науково-технологічний та техногенний складники безпеки. Науковець розділяє інтелектуальний складник, що втілює інтелектуальний потенціал підприємства, і кадровий, який відображає функціональну сутність цього напрямку безпеки. Складник, що характеризує діяльність щодо просування продукції та надійність взаємовідносин зі споживачами, постачальниками, посередниками, автор називає маркетинговим і об'єднує такі поняття, як ринкова, збутова, комерційна та інтерфейсна безпека. У зв'язку із загостренням екологічної проблеми окремо виділений у роботі автора екологічний складник, функцією якого є охорона навколишнього середовища. Згідно з даним підходом, юридичний складник розглядається як такий, що об'єднує політичний та правовий складники і зводить це поняття. Також автор закономірно виділяє інформаційний складник та складник силових безпеки.

Різноманіття таких підходів свідчить про розвиток новітніх наукових напрямів у сфері економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. Але наведені вище структури не розкривають вплив інноваційного складника на зміни у структурі економічної безпеки у цілому та особливості взаємодії складників у структурі такого підприємства, тому доцільним є їх аналіз саме у структурі інноваційного підприємства. Слід зазначити, що структура ЕБП, її складників є індивідуальною для кожного підприємства і залежить від його сфери діяльності та особливостей структури.

Сукупність складників економічної безпеки інноваційного підприємства цікава тим, що має елементи, притаманні звичайним підприємствам, які не ведуть інноваційної діяльності, але присутність інноваційного складника видозмінює характеристику та функції елементів відповідно до інноваційної політики підприємства. Отже, кількість функціональних складників ЕБП залежить від його потреб, виду діяльності та наявних ризиків, загроз

і небезпек. Можна відзначити 11 складників економічної безпеки інноваційного підприємства, з яких вісім – основні, що повинні існувати в усіх інноваційних підприємствах, та три, які можуть виникати залежно від виду діяльності підприємства. До загальних складників можна віднести фінансовий, силовий, політико-правовий, інтелектуально-кадровий, техніко-технологічний, маркетинговий, інформаційний та інноваційний. Однак у структурі економічної безпеки ще можуть бути ресурсний, екологічний та інвестиційний складники. Характеристика кожного з них наведена в табл. 1.

Фінансова складник економічної безпеки за будь-якої структури та цілей підприємства є одним з основних складників економічної безпеки підприємства. Цей складник за своєї правильної роботи гарантує ефективність використання фінансових ресурсів, також частиною цього складника можна назвати моніторинг поточного фінансового стану.

Силову безпеку в наукових джерелах дуже часто називають фізичною, оскільки саме за допомогою її інструментів оцінюється фізична захищеність усіх ресурсів підприємства. Силовий складник, як і фінансовий, є невід'ємною частиною ЕПБ, оскільки будь-які порушення в її функціонуванні відразу відображаються на роботі всього підприємства на відміну від інших складників, помилки в яких можуть проявлятися через більш тривалий час.

Чільне місце у структурі економічної безпеки посідає політико-правовий складник, який забезпечує роботу підприємства в правовому полі. Особливістю такого складника в роботі інноваційного підприємства є те, що персонал підприємства, який є відповідальним за цей вид безпеки, повинен мати спеціальні знання у цій сфері, зокрема інтелектуального права, патентного законодавства, норм, пов'язаних із комерційною таємницею.

У структурі інноваційного підприємства до складника, який відповідає за персонал, окрім кількісної характеристики (кадрової), обов'язково додається якісна – інтелектуальна, тому принцип розгляду цих двох складників як одного цілого стає просто необхідним для інноваційного підприємства. Отже, інтелектуально-кадровий складник несе в собі забезпечення як інтелектуального потенціалу і розвитку, так і їх фізичної наявності на підприємстві.

Техніко-технологічний складник підприємства, що залучає або створює новітні технології, повинен забезпечувати не тільки ефективне використання технологічної бази підприємства, а й її невідпинне оновлення і модернізацію.

Дуже специфічним є ресурсний складник, пряма наявність якого в структурі економічної безпеки підприємства, може бути не обов'язковою. Цей складник забезпечує управління всіма ресурсами підприємства. За його відсутності таку функ-

Таблиця 1

Характеристика функціональних складників у структурі системи економічної безпеки інноваційних підприємств

Назва	Змістова характеристика	Об'єкт безпеки
Фінансовий складник	Здійснює забезпечення найбільш ефективного використання фінансових ресурсів	Фінансовий стан та фінансові ресурси
Політико-правовий складник	Здійснює забезпечення діяльності суб'єкта в межах правового поля з дотриманням норм чинного законодавства	Правове поле
Силовий складник	Здійснює забезпечення фізичної цілісності майна підприємства, його персоналу, фінансових та інших ресурсів	Фізичне майно, персонал
Інтелектуально-кадровий складник	Здійснює забезпечення запобігання загрозам, пов'язаним із персоналом, його інтелектуальним потенціалом та трудовими відносинами у цілому	Персонал та його інтелектуальний рівень
Техніко-технологічна безпека	Здійснює забезпечення ефективного зростання виробничої потужності підприємства	Технологічний комплекс підприємства
Ресурсний складник	Здатність забезпечити ефективне використання всіх матеріальних та нематеріальних ресурсів	Ресурси підприємства
Маркетинговий складник	Здатність забезпечити вибір правильно вибраної стратегії підприємства на ринку товарів і послуг, на якому працює підприємство	Технологічний комплекс підприємства
Інформаційний складник	Здатність здійснення ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності, та збереження інформації, що становить комерційну таємницю	Інформація
Інноваційний складник	Забезпечення інноваційного процесу на всіх його етапах	Інноваційний процес
Інвестиційний складник	Забезпечення сталого надходження та ефективного використання інвестицій	Інвестиції
Екологічний складник	Здатність не завдавати підприємством шкоди навколишньому середовищу	Навколишнє середовище

Джерело: складено автором на основі [6-8]

цію на себе беруть інші складники, але кожен за своїм напрямом. Диференціація ресурсного складника в окремий напрям для управління ресурсною безпекою залежить повністю від розмірів, потреб та цілей економічної безпеки підприємства.

Екологічний складник також є не обов'язковим у структурі безпеки підприємства залежно від сфери його діяльності. Особливістю його є те, що небезпеки, пов'язані із цим напрямом, впливають на підприємство опосередковано на відміну від інших видів загроз. Під час розгляду цього складника саме підприємство є джерелом загрози для зовнішнього середовища.

Інноваційний складник до останнього часу не розглядався як обов'язковий складник ЕБП, але за нинішніх економічних умов його відсутність у структурі економічної безпеки є загрозою для роботи суб'єкту підприємницької діяльності. Т.С. Максимова, О.В. Філімонова, К.В. Лиштван під інноваційною безпекою підприємства розуміють послідовну, заплановану, цілеспрямовану, комплексну діяльність підприємства щодо зміни кожного з елементів бізнесу певного підприємства, викликану попитом, зумовлену науково-технічним прогресом і спрямовану на діючу організаційну структуру, технологічні процеси, стиль і методи управління, продукцією, що випускається, джерела сировини й матеріалів, ринки збуту, документообіг та ін. [4]. Оскільки поява інноваційного процесу в структурі впливає на всю роботу підприємства і в деяких випадках – на стратегію підприємства, інноваційний складник стає тією ланкою, яка об'єднує всі інші складники і стає локомотивом для всієї системи економічної

безпеки, котрий визначає напрям усіх інших складників. Своєю чергою, розглядаючи інноваційний складник як об'єднуючий усі внутрішні складники, на нього, з іншого боку, впливає зовнішній фактор, представлений маркетинговим складником (рис. 1).

Маркетинговий складник у більшості наукових праць або взагалі не виділений [7; 9], або розглядається з погляду інтерфейсної і ринкової безпеки [6]. Тобто маркетинговий складник безпосередньо формує інноваційну політику суб'єкту підприємницької діяльності через забезпечення правильного вибору стратегії підприємства на ринку.

Інформаційний складник, який є інструментом інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства та збереження інформації, впливає опосередковано на інноваційну стратегію підприємства через прямий вплив на маркетинговий складник.

Інвестиційний складник може розглядатися окремо від фінансового, коли існує суттєвий вплив зовнішнього фінансування на підприємство. Інвестиційна безпека підприємства – це такий стан підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності, за якого довгострокові економічні інтереси підприємства є узгодженими з впливом суб'єктів зовнішнього середовища. За такого узгодженого стану за умови виникнення загроз підприємство в довгостроковому періоді не переходить у кризовий стан, який загрожує великомасштабними збитками, втратою конкурентоспроможності, порушенням нормального режиму господарської діяльності [10].

Тому можна визначити, що під час ведення інноваційної діяльності підприємством інновацій-

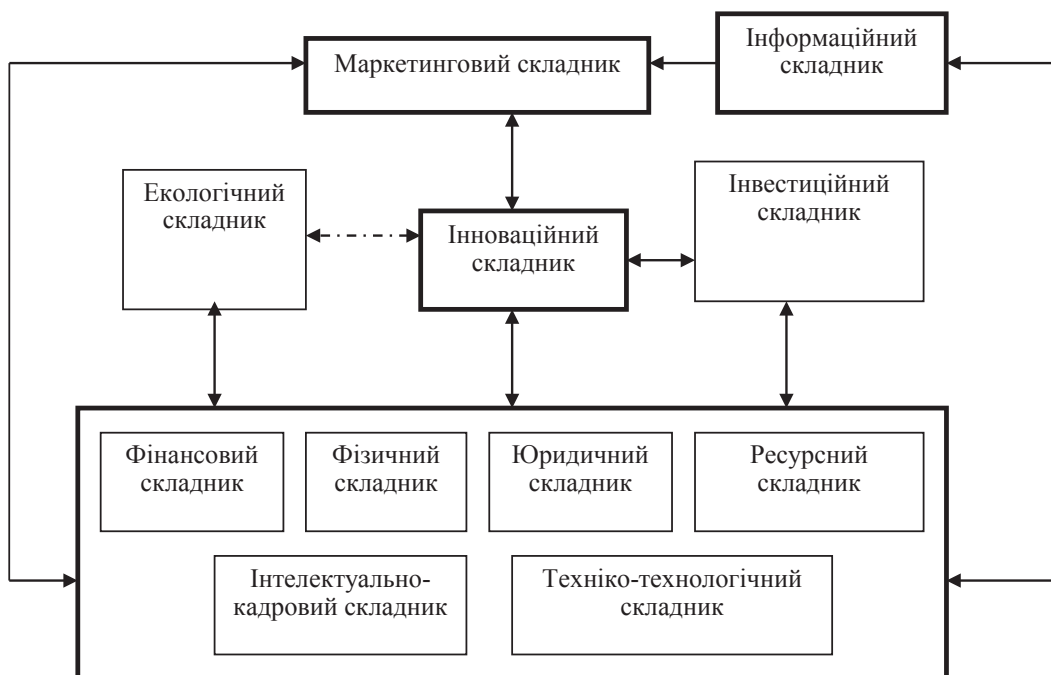


Рис. 1. Взаємозв'язок інноваційного складника з іншими складниками економічної безпеки інноваційного підприємства

Джерело: сформульовано автором на основі [6; 7; 9; 10]

ний складник стає об'єднавчою підсистемою, яка скеровує напрями діяльності всіх інших функціональних складових ЕБП. У таких системах також збільшується вплив маркетингового та інформаційного складників через ще більший вплив зовнішніх чинників, які активуються через вибір стратегії інноваційного розвитку. Саме на основі надійного інформаційного ресурсу та правильно вибраної маркетингової стратегії інновація стає тим важелем, який не тільки забезпечує економічну безпеку підприємства, а й може вивести підприємство на новий рівень конкурентоспроможності.

Також функціонування будь-якої системи забезпечення економічної безпеки підпорядковане дотриманню одних і тих же принципів, які являють собою основні правила функціонування як кожного елементу цієї системи, так і всієї системи у цілому. Ці принципи такі:

- дотримання документально зафіксованих, а також, якщо це необхідно, то й неписаних норм і правил організації та функціонування системи;

- дотримання балансу інтересів даного об'єкта економічної безпеки та інших взаємодіючих із ним об'єктів економічної безпеки, наприклад суспільства і держави;

- дотримання пріоритетності у протидії загрозам економічної безпеки даного об'єкта економічної безпеки;

- об'єднання всіх необхідних сил і засобів для захисту економічної безпеки даного об'єкта економічної безпеки;

- поєднання централізованого та децентралізованого управління силами і засобами забезпечення економічної безпеки і контролю над їх застосуванням;

- взаємодія системи забезпечення економічної безпеки даного та інших об'єктів економічної безпеки, що особливо важливо, коли цим системам доводиться протистояти одним і тим же або аналогічним загрозам;

- комплексність застосування різномірних елементів для протидії загрозам економічної безпеки даного об'єкта, наприклад фінансових, інформаційних, правових, інноваційних, інвестиційних та ін.

Таким чином, дотримання всіх цих принципів у роботі окремих елементів сприяє більш раціональному використанню сил і засобів, наявних в системі для захисту економічної безпеки, для більш швидкої і повної ліквідації або нейтралізації загроз цим інтересам. Навпаки, недотримання цих

принципів навіть в одному з елементів може призвести до зниження ефективності роботи системи і внаслідок цього до її деградації і розвалу.

Висновки з проведеного дослідження.

Визначено загальні елементи системи економічної безпеки та виокремлені специфічні елементи, притаманні інноваційним підприємствам. Дано характеристику елементів та принципів, на яких вони базуються, у структурі системи економічної безпеки в діяльності інноваційного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захаров О.І. Побудова комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємства. Вчені записки Університету «Крок». 2008. Вип. 18. Т. 4. С. 50-58.

2. Калиновська Н.Л., Григор'єв О.Ю. Ризики інноваційної діяльності підприємств. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури. Л., 2011. С. 272-273.

3. Лабунська С.В. Методологічні засади управління витратами інноваційної діяльності підприємства: аспекти економічної безпеки. Харків, 2015. 642 с.

4. Формування інноваційної політики підприємства / Т.С. Максимова О.В. Філімонова, К.В. Лиштван. Економічний вісник Донбасу. 2010. № 2(20). С. 181-183.

5. Is innovation the future of quality management?: Searching for signs of quality and innovation management merging / J. Lilja, D. Hansen, J. Fredrikson, D. Richardsson. International Journal of Quality and Service Sciences. 2017. Vol. 9. Issue ¼. P. 232-240.

6. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств: монографія / С.М. Лаптев, В.Г. Алькема, В.С. Сідак, М.І. Копитко; за ред. М.І. Копитко. К.: Університет економіки та права «КРОК», 2017. 508 с.

7. Штамбург Н.В. Складові економічної безпеки підприємства. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2011. № 1. С. 4.

8. Лук'янчикова А.С. Функціональні складові економічної безпеки підприємства. Інформаційна та економічна безпека (INFECO-2016): матеріали III Міжнарод. наук.-практ. конф. (Харків, 28-30 квітня 2016 р.). К.: УБС НБУ, 2016. С. 73-76.

9. Корчовна М.Р. Функціональні складові економічної безпеки підприємства. Мир інновацій. 2015. С. 51.

10. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: монографія / О.А. Кириченко, М.П. Денисенко, В.С. Сідак та ін.; заг. ред. О.А. Кириченко. К.: ІМБ Університету «КРОК», 2010. 412 с.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВMETHODOLOGICAL PRINCIPLES OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES
PRODUCTION MARKET ORGANIZATION

Метою статті є розробка методичних засад організації збуту продукції машинобудівних підприємств. Запропоновано механізм взаємодії між виробниками та споживачами машинобудівної продукції. Показано, що планування збуту машинобудівної продукції потребує наявності значного обсягу відомостей про умови та результати діяльності тих підприємств, які є споживачами цієї продукції, а також про умови продажу цієї продукції. Встановлено послідовність процесу оцінювання економічної ефективності та обґрунтування доцільності придбання підприємством машинобудівної продукції виробничого призначення. Запропоновано підхід до вирішення завдання вибору найкращої моделі певного устаткування з декількох моделей, що відрізняються показниками поточних витрат машинобудівного підприємства та підприємств, що є споживачами його продукції.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, організація, збут, обмін інформацією, устаткування, доцільність придбання.

Целью статьи является разработка методических основ организации сбыта продукции машиностроительной продукции. Предложен механизм взаимодействия между производителями и потребителями машиностроительной продукции. Показано, что планирование сбыта машиностроительной продукции требует наличия значительного объема сведений об условиях и результатах деятельности тех предприятий, которые являются потребителями этой продукции, а также об условиях продажи этой продукции. Установлена последовательность процесса оценивания экономической эффек-

тивности и обоснования целесообразности приобретения предприятием машиностроительной продукции производственного назначения. Предложен подход к решению задачи выбора наилучшей модели определенного оборудования из нескольких моделей, отличающихся показателями текущих затрат машиностроительного предприятия и предприятий, которые являются потребителями его продукции.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, организация, сбыт, обмен информацией, оборудование, целесообразность приобретения.

The purpose of the article is development of methodical principles of the organization of sale of products of machine-building enterprises. The mechanism of co-operation is offered between producers and users of machine-building products. It is show that planning of sale of machine-building products needs presence of considerable volume of information about terms and results of activity of those enterprises which are the users of these products, and also about the conditions of sale of these products. The sequence of process of evaluation of economic efficiency and ground of expedience of acquisition of machine-building products of the production setting an enterprise is set. The offered approach to the decision of task of finding of the best model of certain equipment from a few models which are different the indexes of current outlays at a machine-building enterprise and at enterprises – users of his products.

Key words: machine-building enterprise, organization, sale, exchange, equipment, expedience of acquisition, information.

УДК 658.621

Висоцький А.Л.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національний університет «Львівська політехніка»

Петрушка Т.О.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національний університет «Львівська політехніка»

Петльований А.С.

магістрант Інституту економіки і менеджменту Національний університет «Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Для багатьох вітчизняних підприємств нині гостро постає проблема збільшення обсягів збуту їх продукції, оскільки її вирішення є головною умовою забезпечення зростання фінансових результатів діяльності та покращення фінансового стану підприємств. Високий рівень конкуренції на вітчизняних та зарубіжних ринках збуту багатьох видів продукції, що обумовлений значною кількістю їх виробників та наявними у них виробничими потужностями, що не використовуються повною мірою, зумовлює потребу раціоналізації процесу організування збуту. Особливо складною є ситуація зі збутом продукції у вітчизняному машинобудуванні. Скорочення внутрішнього попиту на машинобудівну продукцію внаслідок наявної в Україні економічної кризи, втрата низки зовнішніх ринків збуту цієї продукції та інші чинники обумовили значне скорочення протягом останніх років обсягів збуту машинобудівної продукції у більшості підприємств галузі. Проте навіть за таких несприятливих умов функціонування

у машинобудівних підприємств України існують резерви щодо зростання їх ділової активності.

Серед головних засобів нарощування обсягів реалізації продукції машинобудівних підприємств слід відзначити вдосконалення організації процесу її збуту. Таке вдосконалення має ґрунтуватися на врахуванні специфіки машинобудівної продукції, зокрема її споживчих властивостей, та передбачати формування механізму взаємодії між машинобудівними підприємствами та потенційними покупцями їх продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання управління збутом продукції підприємств та, зокрема, організації збутової діяльності підприємств машинобудування знаходяться в центрі уваги багатьох науковців. Значні результати у вирішенні цих питань досягли такі вчені, як, зокрема, А. Балабаниць, Т. Батова, А. Василенко, Т. Василюшин, В. Гришко, І. Дашко, Я. Демків, В. Загоруйко, О. Зозульов, О. Ємельянов, І. Крет, В. Крилова, Л. Ліпич, Л. Лесик, В. Міщенко, О. Мних. При цьому

науковцями з'ясовано сутність, виокремлено чинники та запропоновано напрями управління збутовим потенціалом підприємств [1, с. 15-19; 2, с. 43-71; 3, с. 397-400], встановлено закономірності розроблення маркетингових стратегій суб'єктів господарювання [4, с. 172-177; 5, с. 155-161], окреслено головні проблеми збутової діяльності підприємств машинобудування [6, с. 12-18; 7, с. 110-112], представлено науково обґрунтовані підходи до прогнозування попиту на промислову продукцію [8, с. 25-30; 9, с. 89-125] та методичні засади оцінювання економічної ефективності реалізації інвестиційних проектів з придбання цієї продукції [10, с. 14-17; 11, с. 65-68].

Проте, незважаючи на значні здобутки науковців у вирішенні проблеми управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств, потребують подальшого дослідження питання організації взаємодії між машинобудівними підприємствами та потенційними покупцями їх продукції на засадах врахування споживчих властивостей цієї продукції.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка методичних засад організації збуту продукції машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація збуту машинобудівної продукції виробничого призначення потребує наявності значного обсягу відомостей про умови та результати діяльності тих підприємств, які є споживачами цієї продукції, а також про умови продажу цієї продукції. Зокрема, якщо розглядати устаткування, яке використовується для виготовлення товарів кінцевого споживання, то інформація, яка стосується діяльності потенційних покупців цієї продукції, а також умов її продажу, може бути поділена на кілька блоків.

1) Блок інформації, що характеризує технічний стан та рівень екстенсивного та інтенсивного використання парку устаткування кожного з підприємств, що є потенційними споживачами подібного устаткування. Зокрема, цей блок повинен містити відомості про кількість одиниць певного виду устаткування з різною фактичною тривалістю їх експлуатації, фактичний рівень використання обладнання за часом та продуктивністю у попередні періоди, частку фізично зношеного та морально застарілого обладнання.

2) Блок інформації, що характеризує витрати підприємств, що є потенційними споживачами машинобудівної продукції на виробництво та збут товарів, які ними виготовляються з використанням цієї продукції. Зокрема, цей блок повинен містити відомості про величину загальних питомих прямих витрат на виготовлення кожного такого товару, величину питомих прямих витрат, рівень яких залежить від фактичної тривалості функціонування засобів праці (це, зокрема, витрати на ремонт та експлуатацію обладнання), величину непрямих

витрат на одиницю та на увесь обсяг товарів, що виготовляються, питомий розмір амортизаційних відрахувань, а також витрат, норми витрачання яких можуть бути зменшені внаслідок заміни технологій виготовлення продукції (зокрема, це стосується витрат енергетичних та трудових ресурсів).

3) Блок інформації про параметри ринків збуту товарів тих підприємств, які є потенційними споживачами певних різновидів машинобудівної продукції. Зокрема, цей блок повинен містити відомості про поточні натуральні обсяги виробництва та реалізації товарів, що виготовляються за допомогою цієї продукції; поточні ціни на ці товари; рівень їх споживчих властивостей; еластичність цін на товари за натуральним обсягом їх пропозиції; рівень конкуренції на ринках збуту цих товарів; частки ринків збуту, що належать різним підприємствам, що є виробниками цих товарів. Окрім того, цей блок інформації повинен включати відомості про ринки збуту тих товарів, які нині підприємствами, що є потенційними споживачами певної машинобудівної продукції, не виробляються, але можуть ними вироблятися в майбутньому, а також про стан інноваційної діяльності на цих підприємствах та у їх конкурентів.

4) Блок інформації, що характеризує умови продажу машинобудівної продукції їх потенційним споживачам. Зокрема, цей блок повинен містити відомості про рівень конкуренції на ринках збуту певних різновидів машинобудівної продукції; рівень конкурентоспроможності підприємств, які вже працюють на цих ринках; поточні витрати, пов'язані зі входженням цього машинобудівного підприємства на ці ринки (зокрема, витрати на транспортування та страхування машинобудівної продукції, сплату додаткових податків і зборів (якщо ринок знаходиться за кордоном), оплату праці торговельних агентів, на стимулювання збуту машинобудівної продукції); капітальні витрати, пов'язані зі входженням цього машинобудівного підприємства на ці ринки (зокрема, витрати на придбання основних засобів для функціонування представництва та збутових мереж цього машинобудівного підприємства у відповідних регіонах).

Якщо розглянути перші три з наведених вище блоків інформації про діяльність потенційних покупців машинобудівної продукції, то можна зробити висновок, що перші два блоки включають інформацію про внутрішнє середовище цих покупців, а третій блок характеризує їх зовнішнє середовище. Однак з точки зору машинобудівного підприємства усі ці блоки включають відомості про зовнішнє відносно нього середовище; при цьому значну частину цих відомостей практично неможливо отримати без згоди потенційних покупців машинобудівної продукції. Окрім того, узагальнення інформації про параметри ринків збуту товарів тих підприємств, які є потенційними спожи-

вачами певних різновидів машинобудівної продукції, потребує проведення відповідних маркетингових досліджень, виконання яких більш ефективно можуть здійснити саме споживачі машинобудівної продукції (оскільки йдеться про товари, що ними виробляються).

З урахуванням викладеного вище можна дійти висновку про те, що організація збуту машинобудівної продукції потребує тісного взаємозв'язку між її виробником та споживачами. З цією метою пропонується при відділах збуту машинобудівних підприємств створювати групи взаємодії з підприємствами, що є споживачами машинобудівної продукції; при цьому таку взаємодію доцільно здійснювати шляхом обміну інформацією між машинобудівними підприємствами та споживачами їх продукції на підставі попередньо укладених угод. За таких умов відділи збуту підприємств, що є потенційними покупцями машинобудівної продукції, забезпечують групу взаємодії при відділі збуту машинобудівного підприємства інформацією про параметри попиту на товари, що виготовляються або можуть виготовлятися за допомогою певної машинобудівної продукції, а також про поточні та інвестиційні витрати на виробництво і реалізацію цих товарів та технічний стан устаткування, яке використовується. На підставі цих даних відділ збуту машинобудівного підприємства у співпраці з іншими економічними службами оцінює доцільність придбання потенційними споживачами певних видів машинобудівної продукції і через групу взаємодії повідомляє їх про результати оцінювання. За таких умов головним завданням групи взаємодії є переконання потенційних покупців у доцільності придбання цих видів машинобудівної продукції. З цією метою співробітники цієї групи мають бути добре обізнані щодо методів та прийомів обґрунтування такої доцільності. При цьому слід окремо розглянути три можливі випадки: коли обґрунтовується доцільність заміни устаткування, яке використовує підприємство, що є потенційним споживачем машинобудівної продукції; коли обґрунтовується доцільність придбання устаткування для розширення обсягів виготовлення продукції підприємством, що є потенційним споживачем машинобудівної продукції; коли обґрунтовується доцільність придбання устаткування для виготовлення підприємством, що є потенційним споживачем машинобудівної продукції, нових для нього товарів.

Загалом обґрунтування доцільності придбання машинобудівної продукції потребує оцінювання ефективності реалізації інвестиційних проектів такого придбання. Основна складність при цьому полягає у прогнозуванні величини чистого грошового потоку (суми прибутку та амортизаційних відрахувань) за роками експлуатації устаткування. У зв'язку з цим пропонується підхід до здійснення

такого прогнозування на підставі обмеженої кількості показників, що характеризують динаміку фінансових результатів експлуатації машинобудівної продукції. Проведене дослідження показало, що до цих показників доцільно віднести початкову величину чистого грошового потоку (ЧГП) за проектом придбання машинобудівної продукції (тобто розмір ЧГП у першій проміжок часу експлуатації проекту такого придбання), тривалість ефективної експлуатації цього різновиду машинобудівної продукції (тобто період часу надходження від її функціонування додатної величини ЧГП) та відношення середньої величини ЧГП протягом періоду експлуатації устаткування до початкової величини ЧГП; при цьому значення двох останніх показників визначаються на підставі аналізування розподілу фінансових результатів від експлуатації подібного устаткування у попередні періоди. За таких умов можна здійснити досить точну прогнозну оцінку зміни величини ЧГП протягом терміну експлуатації устаткування з використанням двох способів.

1) Шляхом апроксимації функції, що описує зміну ЧГП за проектом придбання машинобудівної продукції, поліномом, ступінь якого однозначно визначається відношенням середньої величини ЧГП до його початкового значення. Цей поліном буде мати такий загальний вигляд:

$$P_{\text{ч}}(t) = P_{\text{ч}0} - p \times t^{\gamma}, \quad (1)$$

де $P_{\text{ч}}(t)$ – величина ЧГП за проектом придбання машинобудівної продукції у t -му проміжку часу періоду її експлуатації, грн.;

$P_{\text{ч}0}$ – початкова величина чистого грошового потоку (ЧГП) за проектом придбання машинобудівної продукції, грн.;

p , γ – параметри апроксимаційної функції, які обчислюються за такими формулами:

$$p = P_{\text{ч}0} / T_e^{\gamma}; \quad (2)$$

$$\gamma = \lambda / (1 - \lambda), \quad (3)$$

де T_e – ефективний термін експлуатації проекту придбання машинобудівної продукції у відповідних часових одиницях виміру (наприклад, роках);

λ – відношення середньої величини ЧГП протягом періоду експлуатації устаткування до початкової величини ЧГП, частки одиниці; при цьому слід зазначити, що значення λ , як правило, є не меншим за 0,5, але не більшим 1.

2) Шляхом апроксимації функції, що описує зміну ЧГП за проектом придбання машинобудівної продукції, лінійними функціями; при цьому така апроксимація здійснюється для двох випадків: а) коли розподіл ЧГП за проектом з урахуванням чинника часу є найбільш сприятливим для інвестора (тобто основна частина ЧГП отримується у першій половині експлуатації проекту); б) коли такий розподіл є найменш сприятливим для інвестора. За таких умов можливим є оцінювання доцільності реалізації проекту придбання маши-

нобудівної продукції на засадах аналізування песимістичного та оптимістичного сценаріїв розподілу ЧГП за цим проектом.

З урахуванням викладеного процес оцінювання ефективності та обґрунтування доцільності придбання певної машинобудівної продукції виробничого призначення повинен передбачати здійснення таких основних етапів:

1) збір та обробка вхідної інформації, зокрема інформації про перелічені вище показники, що характеризують динаміку фінансових результатів експлуатації машинобудівної продукції, ціну цієї продукції, ставку дисконту;

2) зменшення очікуваної величини чистого грошового потоку від експлуатації підприємством цієї машинобудівної продукції на ту його частину, яка припадатиме на інші складові капіталу підприємства, що будуть задіяні у випуску товарів за допомогою цієї машинобудівної продукції; з цією метою необхідно встановити частку таких складових капіталу підприємства (до яких насамперед належать пасивна частина основних виробничих фондів та оборотні активи) у загальній вартості засобів виробництва, що беруть участь у виготовленні товарів за допомогою цієї машинобудівної продукції, а також визначити відповідну цій частці величину ЧГП від реалізації цих товарів;

3) з використанням отриманих на попередньому етапі даних про початкову та середню величину ЧГП проекту придбання машинобудівної продукції здійснюється прогнозна оцінка зміни величини ЧГП протягом терміну експлуатації устаткування з використанням одного або одночасно обох описаних вище способів побудови апроксимаційних функцій;

4) отримані показники очікуваного ЧГП за періодами експлуатації проекту придбання машинобудівної продукції дисконтуються на початок періоду такої експлуатації;

5) результат проведеного дисконтування порівнюється з ціною машинобудівної продукції, а також робиться висновок про доцільність (або недоцільність) її придбання; при цьому в разі використання другого із запропонованих вище способів побудови апроксимаційних функцій найбільш прийнятним видається взяття за основу результату дисконтування згідно з песимістичним сценарієм надходження ЧГП або принаймні усередненого значення результатів дисконтування за песимістичним та оптимістичним сценаріями.

У процесі організування збуту продукції машинобудівного підприємства необхідно ґрунтуватися на положенні про те, що споживча властивість машинобудівної продукції визначається насамперед тим економічним зиском, який отримають підприємства, що є її покупцями, від виробничого використання цієї продукції. Цей принцип слід враховувати під час розроблення заходів із розши-

рення обсягів збутової діяльності цих підприємств за рахунок впровадження у виробництво прогресивних моделей устаткування, які забезпечують зниження у його покупців собівартості їхньої продукції. Проте здебільшого машинобудівна продукція, що забезпечує економію поточних витрат у її споживачів, потребує більших витрат на її виготовлення у самих машинобудівних підприємств. За таких умов вирішення завдання вибору найкращої моделі певного устаткування з декількох моделей, що відрізняються показниками поточних витрат, у машинобудівного підприємства та підприємств, що є споживачами його продукції, потребує такої послідовності дій:

1) розрахунок показників собівартості одиниці продукції у покупців та виробника кожної моделі устаткування;

2) обчислення оптимальної питомої капіталомісткості продукції за кожною моделлю устаткування та відповідної максимально можливої величини операційного прибутку машинобудівного підприємства; ідея такого обчислення полягає в тому, що в разі, коли споживач машинобудівної продукції може впливати на ціну своєї продукції, змінюючи натуральні обсяги її виготовлення та реалізації, виробник цієї машинобудівної продукції теж априорі може здійснювати такий вплив відносно цін на неї; тоді за деяких умов (зокрема, за неповного використання власних виробничих потужностей) машинобудівному підприємству може бути вигідно зменшити ціну на свою продукцію, оскільки це викличе зростання попиту на неї у підприємств, що є потенційними покупцями устаткування, відповідно, прибуток від реалізації у розрахунку на весь фізичний обсяг машинобудівної продукції може зрости;

3) вибір найкращої моделі устаткування, за якою максимальна величина операційного прибутку машинобудівного підприємства є найбільшою порівняно з усіма іншими моделями.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення обсягів збуту машинобудівної продукції потребує, окрім іншого, покращення організації збутової діяльності підприємств машинобудування. З цією метою менеджерам та економістам машинобудівних підприємств доцільно скористатися розробленим у цій роботі механізмом взаємодії між виробниками та споживачами машинобудівної продукції та методичними засадами оцінювання ефективності придбання машинобудівної продукції виробничого призначення. При цьому з метою вдосконалення організації машинобудівної продукції пропонується при відділах збуту машинобудівних підприємств створювати групи взаємодії з підприємствами, що є споживачами їх продукції. Таку взаємодію доцільно здійснювати шляхом обміну інформацією між машинобудівними підприємствами та споживачами їх продукції

на підставі попередньо укладених угод. Подальші дослідження питань організації збуту продукції машинобудівних підприємств мають бути спрямовані, зокрема, на вдосконалення механізмів формування цін на машинобудівну продукцію у процесі взаємодії між її виробниками та споживачами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабаниць А. Збутовий потенціал підприємства та методи його оцінки. Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. праць з проблем торгівлі. Вип. 8. Донецьк, 1999. С. 13-21.
2. Батова Т., Крылова В. Маркетинговий потенціал підприємства: монографія. Москва: Академия естествознания, 2016. 234 с.
3. Ємельянов О., Лесик Л., Гришко В. Методичні засади інформаційного забезпечення процесу оцінювання ендогенного та екзогенного економічного потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 12 (162). С. 395-402.
4. Демків Я. Маркетингові стратегії на високотехнологічних ринках. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Логістика». 2010. № 669. С. 171-180.
5. Мних О. Модель бізнесу машинобудівного підприємства і маркетингова концепція підвищення

його конкурентоспроможності. Вісник Донецького державного управління «Менеджер». 2008. № 2 (44). С. 153-163.

6. Васишин Т. Аналіз сучасного стану машинобудівної промисловості України та визначення основних проблем її розвитку. Галицький економічний вісник. 2013. № 4 (43). С. 10-20.

7. Тютюнник І., Міщенко В. Аналіз сучасного стану машинобудівної галузі України. Вісник НГУ «ХП». 2015. № 28 (1137). С. 109-113.

8. Зозульов О., Василенко А. Схема аналізу поведінки споживачів на промисловому ринку. Маркетинг в Україні. 2017. № 1. С. 24-31.

9. Ліпич Л., Загоруйко В. Прогнозування виробництва на засадах визначення обсягів попиту на продукцію підприємств: монографія. Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2008. 192 с.

10. Гришко В. Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Львів, 2011. 25 с.

11. Дашко І., Ємельянов О., Крет І. Методичні засади оцінювання ефективності та доцільності реалізації інвестиційних проектів з урахуванням фактору ризику. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». № 640. Львів: вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2009. С. 63-69.

ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ БІЗНЕСОМ В УКРАЇНІ

FEATURES AND CURRENT TRENDS OF THE MANAGEMENT OF TOURISM BUSINESS IN UKRAINE

У статті розглянуто стан та перспективи розвитку вітчизняної туристичної галузі. Досліджено основні тенденції та актуальні проблеми туристичної галузі України. Визначено, які саме фактори їх обумовлюють та впливають на збалансованість та ефективність використання туристичного потенціалу. Проаналізовано вплив загальних економічних факторів на туризм.

Ключові слова: туризм, туристична галузь, туристичний продукт, туристична послуга, зовнішні та внутрішні чинники.

В статье рассмотрены состояние и перспективы развития отечественной туристической отрасли. Исследованы основные тенденции и актуальные проблемы туристической отрасли Украины. Определено, какие именно факторы их обуславливают и влияют на сбалансированность и

эффективность использования туристического потенциала. Проанализировано влияние общих экономических факторов на туризм.

Ключевые слова: туризм, туристическая отрасль, туристический продукт, туристическая услуга, внешние и внутренние факторы.

The article considers the state and prospects of development of the domestic tourism industry. The main tendencies and actual problems in the tourism industry of Ukraine are also researched. It is determined which factors determine them and influence the balance and efficiency of the use of tourism potential. The influence of general economic factors on tourism is analyzed.

Key words: tourism, tourism industry, tourist product, tourist service, external and internal factors.

УДК 338.48

Гризівська Л.О.

к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. Сучасна індустрія туризму – одна з найбільш швидко прогресуючих галузей світового господарства, що можна розглядати і як самостійний вид економічної діяльності, і як міжгалузевий комплекс. Розвиток туристичної галузі є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем та постійну мінливість внутрішнього. Тому важливо визначити, які саме фактори їх обумовлюють та впливають на збалансованість та ефективність використання туристичного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку туристичної галузі приділяється багато уваги з боку таких вітчизняних практиків та вчених, як, зокрема, В. Азар, М. Біржаков, Д. Боуен, М. Борушак, А. Мазаракі, Д. Мейкенз, С. Мельниченко, Т. Ткаченко, В. Худо, Л. Шульгіна, В. Явкін. Однак у зв'язку з тим, що туризм – це динамічна галузь, визначення сучасних умов його ефективного функціонування потребує постійного відстеження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану туристичної галузі та перспектив її розвитку в майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині туризм став явищем, що увійшло у повсякденне життя майже третини населення планети. Більше того, на початку XXI ст. туризм за обсягами доходу справедливо посів третє місце серед провідних галузей світової економіки.

Система туризму функціонує у суспільному оточенні. Середовище опосередкованого впливу визначають політичні фактори, фактори демографічного, природного, науково-технічного харак-

теру, соціокультурні фактори, стан економіки, міжнародні події та інші фактори, які не мають безпосереднього впливу на функціонування туристичної сфери, але відображаються на них.

Середовище опосередкованого впливу зазвичай складніше, ніж прямого, тому під час його досліджень керуються насамперед прогнозами.

Вплив загальних економічних факторів на туризм може бути як позитивним, так і негативним. Серед позитивних факторів слід вирізнити:

- зростання реальних доходів;
- більш рівномірний розподіл прибутків;
- стабільну валютну ситуацію;
- вигідну кон'юнктуру ситуацію (висока місткість ринку і високі темпи його розвитку, які характеризуються низьким або середнім рівнем конкуренції).

Негативний вплив на туризм мають:

- кризові економічні явища;
- занепад промисловості (зростання безробіття, скорочення заробітної плати, тимчасовість роботи);
- нестабільна валютна ситуація;
- невідповідна кон'юнктура ситуація, характерна для насиченого, поділеного між основним гравцями ринку з високим рівнем конкуренції, низькими або нульовими темпами зростання.

Попри всі політичні та соціально-економічні негаразди останніх років, індустрія туризму стала тією галуззю народного господарства України, яка з року в рік без залучення державних дотацій стабільно нарощує обсяги виробництва туристичного продукту (рис. 1).

Комплексна система організації виробництва такого продукту називається індустрією туризму,

яка об'єднує спеціалізовані підприємства, організації та установи.

Основні моменти, необхідні для формування сучасної стратегії просування туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному ринках, такі:

- широкомасштабне проведення рекламно-інформаційної компанії в засобах масової інформації в Україні та за кордоном;
- розвиток виставково-ярмаркової діяльності у сфері туризму;
- організація презентацій туристських можливостей України в країнах, що спрямовують туристів в Україну;
- організація мережі інформаційних центрів для іноземних туристів в місцях проходження найбільших туристичних потоків;
- формування сучасної статистики туризму.

Головне завдання підприємств туристичної галузі полягає в організації комфортного та якісного забезпечення мотиваційних вимог туриста. Відповідність вимогам гарантує ефективність їх діяльності на ринках різного рівня. Туристична галузь функціонує і розвивається, скерована державною туристичною політикою у сфері туризму. Функціями підприємств туристичної галузі є створення, реалізація та організація споживання послуг та товарів туристичного призначення, виробництво туристичного продукту. Туристична галузь складається з підприємств, що надають послуги гостинності, транспортні послуги, та підприємств, що створюють комплексний туристичний продукт і організують його споживання (туроператори і турагенції).

Однією з найважливіших особливостей туризму як об'єкта управління є те, що туризм – це специфічна форма діяльності людей. Тому під час розроблення системи управління туристичним підприємством необхідно враховувати особливості туристичних послуг і туристичного продукту. Відповідно до цього можна виокремити декілька спільних рис, характерних для управління туризмом:

- невідчутність і незбереженість туристичного продукту;

– різноманітність та пріоритет бажань кінцевих споживачів під час планування туристичної діяльності;

- значущість маркетингу в туризмі;
- унікальність туристичної послуги.

Під час дослідження особливостей роботи туристичних організацій встановлено, що в галузі туризму важливо розробити систему менеджменту туристичних організацій, яка б саме поєднувала ефективно управління організаціями з одночасним їх становленням як суб'єктів господарювання, що розвиваються, гнучко адаптуються до змінних ринкових умов, діють на ринку, випереджаючи його тенденції. Оскільки класичні методи організаційного менеджменту ґрунтуються на критеріях якості, повноти, своєчасності, безпеки надання послуг та товарів, малоприсади до умов непередбачуваного розвитку ринку туризму, необхідно розробити систему менеджменту, максимально адаптовану до динаміки туристичних потоків, як зовнішніх, так і внутрішніх, туристичного споживання та інших тенденцій на ринку туризму [3].

Сучасний розвиток туризму в Україні характеризується наявністю глибоких суперечностей в його організаційній структурі, в спрямованості розвитку, в стані якісних і кількісних характеристик.

З одного боку, сучасний стан туризму в Україні розцінюється як кризовий, пов'язаний з різким падінням досягнутих раніше обсягів надання туристських послуг, скороченням матеріальної бази туристської галузі та значною невідповідністю потребам населення в туристичних послугах. З іншого боку, відзначаються високі темпи будівництва туристських об'єктів, що відповідають найвищим світовим стандартам, значне збільшення виїздів українців у закордонні поїздки, зростання кількості туристичних організацій по всій території України. Згідно з оцінкою експертів WTO Україна посідає 14 позицію у світовій класифікації за відвідуваністю іноземцями, що становить 2,5% світового ринку виїзного туризму. За прогнозом WTO до 2020 р. Україна може увійти в першу десятку країн найпопулярніших напрямків туризму [2].

Сьогодні туризм – це динамічна галузь економіки, в якій станом на 2017 р. працювало понад 500 тисяч людей, більшість яких складають жінки, а, згідно з даними КМУ, до 2022 р. ця цифра повинна досягнути 1 млн. осіб. Також до 2022 р. частка туризму у ВВП повинна складати до 10% (сьогодні в межах 2,5%) за прикладом провідних туристичних країн Європи, а кількість туристів плановано має зрости до 50 млн. осіб (Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні», 2007 р.).

Туризм в Україні може і повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів,



Рис. 1. Комплексна система організації виробництва туристичного продукту

джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного та повноцінного відпочинку та оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням нашого народу і держави. Пріоритетним видом туризму для України залишається іноземний (в'їзний) туризм як вагомий чинник поповнення валютними надходженнями державної скарбниці та створення додаткових робочих місць. Нині Україна має понад 4,5 тис. закладів розміщення туристів і відпочиваючих на 620 тис. місць, але вони потребують модернізації та реконструкції відповідно до міжнародних стандартів. Крім того, підтримки в належному стані потребують і рекреаційні зони, пам'ятки культури та архітектури України, інші об'єкти туристичних чи екскурсійних послуг.

Туристична галузь в Україні є п'ятою за значенням складовою поповнення бюджету, і її питома вага має значно зрости з огляду на такі об'єктивні передумови, як вигідне геополітичне розташування України в центрі Європи, наявність значного туристично-рекреаційного потенціалу, сприятливий клімат, багата флора та фауна, чисельні культурно-історичні пам'ятки світового рівня.

Основними причинами гальмування розвитку туризму в Україні є:

- відсутність цілісної системи державного регулювання туризму в регіонах;
- підпорядкування закладів розміщення туристів, санаторно-курортних, оздоровчих та рекреаційних установ різним міністерствам і відомствам, а також іншим органам виконавчої влади;
- нечітке визначення в законодавстві належності підприємств готельного господарства до підприємств, які надають туристичні послуги;
- повільні темпи зростання обсягів інвестицій у розвиток матеріальної бази туризму;
- невідповідність більшості туристичних закладів, які поступово приходять в занепад, міжнародним стандартам, що вимагає значних інвестицій;
- недостатнє забезпечення туристичної галузі висококваліфікованими фахівцями;
- недостатність державної підтримки та комплексного підходу до рекламування національного туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному ринках туристичних послуг;
- недостатність методичної, організаційної, інформаційної та матеріальної підтримки суб'єктів підприємництва туристичної галузі з боку держави;
- тенденція скорочення кількості підприємств готельного господарства;
- високі податки;
- незадовільний стан туристичної, сервісної та інформаційної інфраструктури в зонах автомобільних доріг та міжнародних транспортних коридорів.

Ресурсна база України має унікальний курортний і туристичний потенціал, здатний забезпе-

чити подальший розвиток національного курортного та туристичного продукту і вихід його на міжнародний ринок. Стратегічна мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку, який може максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів за збереження екологічної рівноваги та історико-культурної спадщини. Це стосується перш за все таких привабливих туристично-рекреаційних зон, як Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Полтавська, Рівненська, Херсонська, Чернівецька області, м. Київ.

Також надзвичайно б сприяло виведенню туризму на якісно кращий рівень PR-компанії наших туристичних об'єктів, адже багато туристів, можливо, навіть не знають, що в комплексі може запропонувати їм Україна. Тобто недостатня інформованість про туристичні заклади відпочинку, тури країною, туристичні послуги також є негативним фактором у розвитку туризму. Не менш важливою залишається якість наданих туристичних послуг. За цим показником Україна поступається багатьом країнам.

Нині рівень відповідної інфраструктури в нашій країні задовільний, але ще далекий від ідеального. Головна проблема полягає у високих цінах та відсутності адекватного сервісу з точки зору вартості.

Незважаючи на інтенсивний туристичний бум в Україні за останні роки, вплив індустрії туризму на економіку країни поки що незначний. Він приблизно адекватний внеску держави в розвиток цієї галузі і стримується переважно відсутністю реальних інвестицій, низьким рівнем готельного сервісу, недостатньою кількістю комфортабельних готельних місць, дефіцитом кваліфікованих кадрів тощо.

Очікувана соціально-економічна результативність туристичної індустрії залежить не тільки від вибраної тактики та стратегії розвитку, але й від того, який економічний клімат буде встановлено у взаємовідносинах суб'єктів туристичного господарювання як між собою, так і з державою. Механізм формування таких відносин сьогодні перебуває у стадії становлення. Але очевидним є те, що розвиток туристичної індустрії має спиратись на нові методи господарювання, ефективні організаційні структури, економічну свободу виробників туристичного продукту, що за умов наростаючої конкуренції забезпечить насичення туристичного ринку високоякісними послугами та сприятиме соціально-економічному прогресу території.

Висновки з проведеного дослідження. Туристична сфера є однією з найголовніших галузей економіки у низці багатьох країн.

Для продовження успішної діяльності, пов'язаної з туризмом, підприємствам потрібно

вигадувати нові цікаві пропозиції для своїх споживачів, зокрема можливість скомбінувати зарубіжну поїздку з освітою, вивченням мови, підвищенням кваліфікації споживачі будуть розглядати як вигідну інвестицію для підвищення власного рівня, успішного працевлаштування, просування по кар'єрних сходах.

Україна має надзвичайно великі перспективи в розвитку туристичного ринку послуг і туристичного бізнесу, адже має багато туристичних ресурсів, що є однією з передумов розвитку туризму. Але, з іншого боку, щоб привабити туристів і розвинути туристичну галузь, потрібно виправити деякі проблеми, які гальмують розвиток туристичного бізнесу в Україні. Насамперед потрібно побороти фактори, які негативно впливають на розвиток туристичної сфери, і розвивати та вдосконалювати позитивні фактори.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про туризм: Закон України № 324/95-ВР; редакція від 11 лютого 2015 р. URL: http://tourlib.net/zakon/pro_turyzm.htm.
2. Статистична інформація / Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Ковальчук С., Миколишина В. Поняття туристичного ринку та особливості його функціонування. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. Т. 4. С. 60-65.
4. Козубова Н. Туристичні послуги як об'єкт ринкових відносин в Україні. Інноваційна економіка. 2014. № 2. С. 137-143.
5. Скляр Г. Економічна сутність та закономірності розвитку ринку туристичних послуг в Україні. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2014. Вип. 1. С. 106-112.
6. Сагалакова Н. Характеристика туристичного продукту як специфічного об'єкту ціноутворення. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 17. С. 27-33.
7. Горіна Г. Характеристика інфраструктурної складової дослідження середовища формування стратегії розвитку ринку туристичних послуг. Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер.: Економічні науки. 2016. № 2 (63). С. 121-127.
8. Ковешніков В., Ліфіренко О., Стукальська Н. Інноваційні види туризму. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 4. С. 38-44.
9. Рега М. Тенденції та перспективи розвитку управління підприємствами туристичної сфери в сучасному ринковому середовищі. Молодий вчений. 2015. № 5 (20). С. 72-75. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/5/56.pdf>.

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

COMPETITIVENESS ASSESSMENT METHODS FOR RETAIL TRADE ENTERPRISES

У статті розглянуто матричні методи, які доцільно використовувати для оцінювання та аналізування конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі. Здійснено поділ стратегій за сегментами. Описано конкурентні переваги стратегічних сегментів. Визначено місце підприємств торгівлі в структурі ринку залежно від конкурентних стратегій. Наведено систему показників, які необхідно враховувати під час проведення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі організованого сектору роздрібною торгівлі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємства роздрібною торгівлі, виоленти, патієнти, комутанти, експлеренти, спеціалізація торгівлі, типізація торгівлі.

от конкурентных стратегий. Приведена система показателей, которую необходимо учитывать при проведении оценки уровня конкурентоспособности предприятий розничной торговли организованного сектора розничной торговли.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятия розничной торговли, виоленты, пациенты, коммутанты, эксплеренты, специализация торговли, типизация торговли.

In the article the research focuses on matrix methods which are usually applied to the analysis and evaluation of competitiveness level in terms of retail trade enterprises. The author divides the strategies by segments. One of the paragraphs describes the competitive advantages of strategic segments. Furthermore, the article explores a market position of trade firms in respect of their competitive strategies. The author presents a system of indicators devoted specifically to the competitiveness evaluation for the firms in retail sector.

Key words: competitiveness, retail trade enterprises, violents, patients, commutants, explerents, trade specialization, trade standardization.

УДК 33.339.37

Гуштан Т.В.

к.е.н., доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

В статье рассмотрены матричные методы, которые целесообразно использовать для оценки и анализа конкурентоспособности предприятий розничной торговли. Осуществлено разделение стратегий по сегментам. Описаны конкурентные преимущества стратегических сегментов. Определено место предприятий торговли в структуре рынка в зависимости

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання особливе місце посідають питання оцінки конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі та використання методів його оцінки з урахуванням їх спеціалізації та типізації. Водночас проголошена місія підприємством торгівлі не завжди враховує його розміщення в структурі ринку, а також можливості зміни асортиментної політики, технологічних процесів, утримання сталого контингенту споживачів та інших чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Огляд досліджень показав, що означеною проблемою займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Так, процесам трансформації, які мали місце в торгівлі, зокрема роздрібній, приділили увагу В. Апопій [1], О. Азарян [2], П. Балабан [3], С. Лихолат [4], І. Мельник [5], І. Міщук [6], Л. Лігоненко [7] та інші відомі вчені. Тоді як визначенню рівня конкурентоспроможності торговельних підприємств свої праці присвятили А. Воронкова [8], Б. Кваснюк [9], Р. Фатхутдінов [10], Т. Футало [11] та інші науковці. Методи оцінки конкурентоспроможності та можливості застосування їх в практичній діяльності торговельних підприємств описували О. Васильєв [12], М. Корінько [13], М. Чорна [14] та інші вчені. Однак, попри вагомий масив проведених досліджень, недостатньою мірою враховуються спеціалізація та типізація торгівлі у процесі проведення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі.

Постановка завдання. Отже, за умов монополістичної конкуренції у сфері роздрібною торгівлі спеціалізація і типізація активно впливають на формування конкурентоспроможності підприємств торгівлі через раціональну диференціацію асортименту товарів, оптимізацію організаційно-функціональної структури підприємств, їх ідентичність, уніфікацію та стабілізацію основних параметрів. Як наслідок, вимагають застосування ефективні методи оцінки конкурентоспроможності суб'єктів ринку крізь призму спеціалізації і типізації, які будуватимуться на системі відповідних показників оцінки його рівня ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Останніми роками широку популярність набули матричні методи, насамперед матриці BCG (Boston Consulting Group) і низка інших методів, які доповнюють його, такі як матриця SHELL/DPM (Direct Poliy Matrix), модель Hofr/Shenoleb і модель AD Little/Life-Cyele стратегічного аналізу. Перелічені матричні методи призначені для крупних промислових та енергетичних компаній.

Проте окремі модифікації доцільно використати для оцінювання та аналізування конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі, аналіз яких полягає в тому, що поле стратегій поділено на сегменти, де функціонують підприємства залежно від вибраної стратегії. Таких сегментів 4, а саме виоленти, патієнти, комутанти та експлеренти. Водночас зауважимо, що матриця BCG містить шість квадрантів.

Віолентна конкурентна стратегія характерна для крупних підприємств торгівлі, які функціонують в сегменті ринку масового стандартного товару. Такі підприємства отримали назву «Льви», «Бегемоти», «Слони». Характерними віолентам в роздрібній торгівлі є універсами, гіпермаркети, універмаги, торговельні центри. Зазначені типи підприємств мають низку конкурентних переваг, таких як економія на масштабах торговельної діяльності; фіксовані витрати обігу; низькі ціни; універсальний асортимент; широка диверсифікація діяльності; динамічність розвитку; інноваційність процесів; можливості реклами.

Крупні підприємства мають також досить суттєві недоліки з точки зору конкуренції. До них можна віднести неповороткість, відсутність гнучкості, «агресивність» до споживача, проблеми завантаження площ, локальний монополізм, намагання подавити конкурента.

Віоленти, як правило, є лідерами за критерієм товарообігу. У більшості країн вони забезпечують від третини до половини товарообігу за кількості 2-3% сукупності підприємств роздрібної торгівлі.

Комутанти – це малі підприємства та мікропідприємства роздрібної торгівлі без вираженої товарної спеціалізації. Такі підприємства переважають кількісно. Вони складають приблизно 2/3 діючих підприємств торгівлі і не більше 25% за критерієм товарообігу.

Дрібні підприємства мають локальне призначення, зона їх дії рідко виходить за мікрорайони. Оскільки попит за своєю природою локального походження, комутанти досконало вивчають локальну кон'юнктуру та володіють підвищеною гнучкістю. Вони, на відміну від інших категорій, оперативно перебудовують всю комерційну діяльність відповідно до локальних змін, в чому полягає їх важлива конкурентна перевага. До основних переваг комутантів слід віднести:

- доскональне володіння локальною ситуацією у зоні своєї діяльності, швидка реакція на локальні зміни;
- оперативність перебудови комерційної діяльності, гнучкість функціонування;
- ретельно розроблена й обґрунтована асортиментна політика;
- обмежене коло статей, витрат;
- безпеки в позиково-кредитній сфері;
- особливості мотиву та інтереси власника, який безпосередньо бере участь в організації та управлінні технологічними та бізнес-процесами.

Водночас дрібні підприємства роздрібної торгівлі мають свої проблеми і труднощі. По-перше, комутанти малосприйнятливі до глибоких науково-технічних нововведень та інновацій. По-друге, масовість та одноманітність комутантів суттєво ускладнюють впровадження нових видів конкуренції притому, що цінова конкуренція для них

обмежена. По-третє, відсутність технологічних, кадрових і фінансових резервів зумовлює нестійкість підприємства.

З цих причин ця категорія найбільш уражена в кризових ситуаціях, які в Україні набули системного характеру. Відповідно, банкрутства в цьому сегменті ринку спостерігаються дуже часто.

Особливий інтерес з точки зору конкурентоспроможності представляють патієнти. Для підприємств цієї категорії характерна раціональна асортиментна спеціалізація, спрямована на конкретну категорію споживачів. Свої, як правило, високоякісні, інколи унікальні товари вони адресують вузькому колу споживачів відповідно до цінового паритету. В стратегії патієнтів переважають намагання утримати нішу ринку, а не розширити сегмент, тому вони досконало вивчають специфічні запити своєї категорії споживачів.

До основних конкурентних переваг патієнтів можна віднести:

- раціональну та глибоку диференціація асортименту товарів;
- максимальну відповідність характеристики товару запиту споживача, формуванню потреб;
- досконале знання ніш ринку і можливостей виробництва;
- постійне оновлення асортименту товарів;
- високий рівень сервісу та рекламно-інформаційного забезпечення;
- відповідність «якість – ціна».

Важливо зауважити, що в цьому сегменті ринку можна знайти ідентичні, але не тотожні підприємства за критерієм диференціації товарів. Тому серед патієнтів діє принцип конкурентного виключення. Тобто тут банкрутство спостерігається рідко. Проблематичними для патієнтів є надзвичайна «розпиленість» джерел постачання товарів переважно імпортних фірм, трансакційні витрати, постійний моніторинг ринку та виробництва, залучення нових споживачів.

Революційні зміни, радикальні перетворення на ринку товарів і послуг характерні для експлерентів. Основною рисою такого торговельного підприємства експериментування є мета перебудови системи організації, управління, технології, комерційної маркетингової діяльності, фінансової, інноваційної політики. Такі експерименти проводяться на базі діючого підприємства або новоствореного.

Підприємства-піонери окремого напрямку, сектору, сегменту або ніш ринку мають свою глибоку диференціацію. При цьому диференціюються товар, послуга, контингент споживачів, сервіс, ціна, технології. В результаті створюється принципово новий тип підприємства або вид об'єкта торгівлі. До експлерентів можна віднести підприємства електронної торгівлі, крупні форматні мережі, підприємства, що спеціалізуються на продажі екологічно чистої продукції, магазини-

салони, магазини єдиної фіксованої ціни, магазини без касира тощо.

Конкурентні переваги підприємств цієї категорії очевидні:

- принципово новий товар, торгова технологія, сервіс;
- наукові підходи до організації, управління, технології продажу;
- виправдано високі ціни;
- новий сегмент (ніша) ринку;
- відсутність конкурентів.

Ризики експлерентів великі. По-перше, вже на стадії проекту є ризик інвестицій в негарантовані успіхом проекти. По-друге, великі витрати, причому капітальні, мають невідомі терміни окупності. По-третє, невідомі принципи диференціації та спеціалізації. По-четверте, складна проблема кадрового забезпечення. Світова практика виробила цілу систему важелів зниження ризиків за рахунок підключення венчурних фондів, страхових компаній, технопарків тощо.

Всі ці категорії підприємств торгівлі (віоленти, комутанти, пацієнти, експлеренти) посідають свої особливі місця в структурі споживчого ринку

та конкурують в конкретних секторах, сегментах та нішах ринку (рис. 1).

Як видно з рис. 1, віоленти реалізують свої конкурентні переваги на зональних і глобальних ринках, комутанти – на локальних ринках, а пацієнти зосереджені в окремих сегментах ринку. Конкуренція між цими категоріями переважно видова, однак на практиці віоленти можуть вплинути і на комутантів, і на пацієнтів.

Весь попередній аналіз показав, що диференціація товару, асортименту, технологій, сервіс-цін, контингенту споживачів є одним з вирішальних чинників конкурентоспроможності підприємств торгівлі. Для підтвердження проаналізуємо метод аналізу й оцінки конкурентоспроможності за критерієм ефективності.

Сутність такого методу зводиться до зіставлення витрат торговельного підприємства з отриманим результатом. Результативним показником може бути товарообіг, прибуток або доходи. Тобто йдеться про класичний підхід до виміру ефективності. Якісним вираженням такої ефективності є рентабельність.

Однак для комплексного аналізу конкурентоспроможності крізь призму ефективності такий

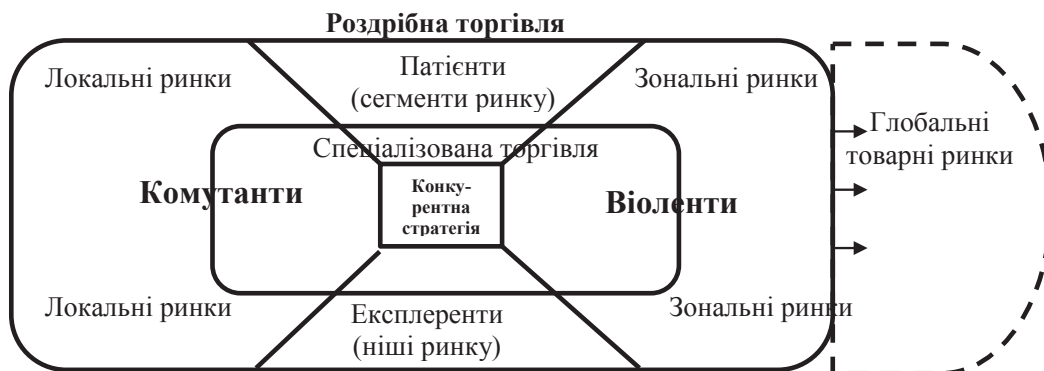


Рис. 1. Місце підприємств торгівлі в структурі ринку залежно від конкурентних стратегій

Джерело: авторська розробка

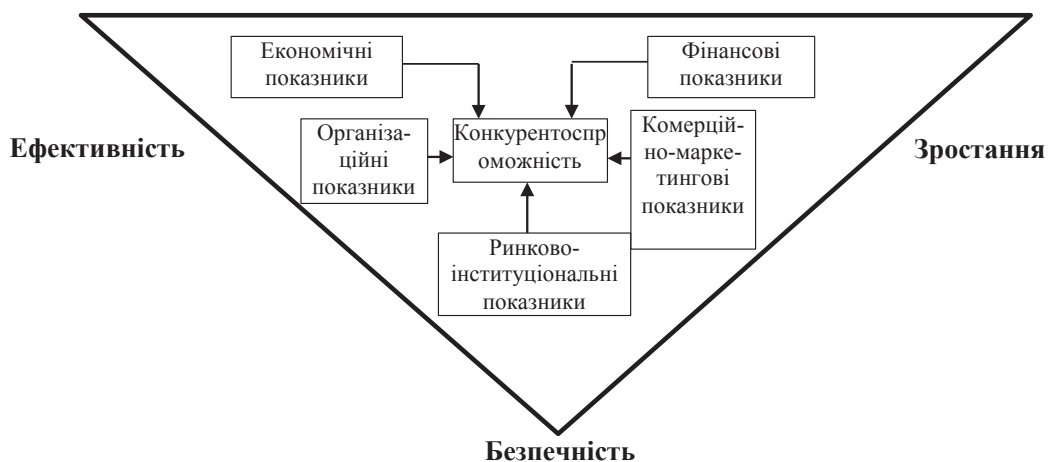


Рис. 2. Трикутник комплексного аналізу й оцінки конкурентоспроможності підприємств торгівлі

Джерело: авторська розробка

підхід недостатньо надійний. Потрібні додаткові розрахунки, пов'язані з динамікою розвитку підприємств торгівлі та ринковою безпекою. Йдеться про аналіз не лише поточних, але й динамічних показників для того, щоб виявити вектори розвитку. Крім того, слід проаналізувати загрози для розвитку та функціонування підприємств торгівлі з метою забезпечення їх безпеки.

Таким чином, контури моделі такого аналізу набувають форми трикутника з вершинами «ефективність», «зростання», «безпечність» (рис. 2).

Комплексний аналіз передбачає дотримання таких принципів:

- диференціації підприємств в межах окремих конкурентних стратегій;
- використання статистичних (поточних) та динамічних показників і параметрів;
- оцінка конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі крізь призму впливу комплексу чинників і за трьохкритерійної оцінки.

Перший принцип орієнтує на вибір підприємств торгівлі, які використовують різні конкурентні стратегії. Як зазначалося вище, вибірка може складатися з чотирьох груп: «віоленти», «комутанти», «патієнти» та «експлеренти». До віолентів слід віднести крупні торговельні підприємства вітчизняного та іноземного походження, а саме універсаги, універсами, супермаркети, гіпермаркети, суперстори, торговельні центри, торгові моли. Група комутантів об'єднує порівняно невеликі неспеціалізовані магазини, а саме дискаунти, магазини біля дому, магазини з продажу товарів повсякденного попиту.

Патієнти складають особливу групу спеціалізованих вузькоспеціалізованих магазинів з продажу продовольчих або непродовольчих товарів, тобто йдеться про товарно-галузеву спеціалізацію. До цієї групи підпадають головним чином підприємства торгівлі непродтоварів в секторі, де рівень спеціалізації сягає 92%.

Експлеренти не відрізняються однорідністю. До цієї групи можна віднести підприємства будь-якого статусу, розміру, спеціалізації, що характеризуються радикальною інноваційністю асортименту, технологій, сервісу інших видів диференціації, а саме заклади віртуальної торгівлі, автоматизовані підприємства, категорійні підприємства, принципово нові підприємства торгівлі.

Другий принцип передбачає використання низки показників, а саме економічних, соціально-економічних, фінансових, організаційно-управлінських, комерційних, маркетингових, інституціональних, причому як статичних, так і динамічних. В кожному блоці первинних показників необхідно ввести не менше 5-7 позицій, що загалом складатиме не менше 40 показників. Зрозуміло, що обробка такого масиву проблематична і складна. Крім того, синтезувати інтегральний показник з такого різноманіття непотрібно.

Тому доцільно вибрати в кожному блоці 2-3 ключові показники, причому агреговані. Таким чином, кількість показників скоротиться до 10-12, відповідно, спростяться розрахунки (табл. 1).

Аналіз конкурентоспроможності слід здійснити в межах кожного блоку показників і в розрізі видів

Таблиця 1

Система показників для оцінювання рівня конкурентоспроможності крізь призму ефективності підприємств роздрібною торгівлі організованого сектору (авторська розробка)

Блок показників	Показники	Одиниця виміру	Підприємства			
			Віоленти	Комутанти	Патієнти	Експлеренти
Економічні	Частка товарообігу на роздрібному ринку;	%;	+	+	+	100
	середні темпи зростання товарообігу (за останні 5 років);	%;	+	+	+	<input type="text"/>
	віддача сукупних ресурсів	коп. на 1 грн.	+	+	+	<input type="text"/>
Фінансово-економічні	Рентабельність загальна;	%;	+	+	+	<input type="text"/>
	рентабельність операційна;	%;	+	+	+	<input type="text"/>
	темпи змін прибутковості (за останні 5 років);	%;	+	+	+	<input type="text"/>
	загальна ліквідність підприємства	%	+	+	+	<input type="text"/>
Комерційна та маркетингова активність	Оборотність товарних запасів;	дні до обігу;	+	+	+	<input type="text"/>
	рівень спеціалізації (за критерієм товарообігу);	%;	+	+	+	<input type="text"/>
	зростання фонду нематеріальних активів (інноваційна активність);	%;	+	+	+	<input type="text"/>
	бар'єри входження на ринок (за ступенем складності)	-	+	+	+	<input type="text"/>
Інституціональні	Законодавчо-нормативне забезпечення споживчого ринку (від 1 до 5 за наростаючою оцінкою);	-	+	+	+	<input type="text"/>
	ступінь захисту ринку (високий);	-	+	+	+	<input type="text"/>
	ризикованість (висока)	-	+	+	+	<input type="text"/>

підприємств роздрібної торгівлі організованого сектору. Результати аналізу не претендують на синтез інтегрального або загального показника. Вони повинні виявити відхилення, розходження і тенденції.

Висновки з проведеного дослідження. Для підвищення повноцінності розрахунків варто провести порівняння з рейтинговими еталонами або показниками прогресивного досвіду, проте вони не розроблені, а в практиці економічних досліджень зустрічаються лише фрагментарно.

Водночас оцінка конкурентоспроможності крізь призму ефективності, зростання і безпечності представляє значний інтерес для виявлення і визначення комплексу чинників, зокрема диференціації, які впливають на розвиток і функціонування підприємств роздрібної торгівлі, зокрема різної спеціалізації і типізації.

Отже, на процеси спеціалізації і типізації в роздрібній торгівлі впливають чисельні чинники, які об'єднані в такі три блоки: соціально-економічні, організаційні, інституціональні. Детермінуючий характер мають структура потреб в товарах платоспроможного попиту, наявність і розміщення об'єктів торгівлі, конкуренція. В процесі аналізування виявлено стримуючі процеси спеціалізації і типізації, чинники, до яких відносяться інноваційна активність підприємств торгівлі, нестача інвестицій, ризики за умов нестабільності ринку, інституціональне середовище. У подальшому дослідження доцільно проводити з урахуванням стратегічних напрямів розвитку спеціалізації, типізації роздрібних мереж та системи їх інституціонального забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апопій В., Лихолат С., Андріїв Н. Характер розвитку внутрішньої торгівлі і трансформація її функцій. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія: економічна. 2017. Вип. 1. С. 188-199.
2. Азарян О., Соболев В. Генезис трансформації роздрібної торгівлі в Україні та формування сучас-

ної парадигми її розвитку. Маркетинг в Україні. 2009. № 5.

3. Балабан П., Балабан М. Трансформація торгівлі споживчої кооперації в економіці ринкового типу: етапи розвитку, конкурентоспроможність, стратегічні пріоритети: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 121 с.

4. Лихолат С. Про роздрібну торгівлю. Перехідні економічні системи: зб. наук. праць студентів, аспірантів та викладачів. Вип. 8. Львів, 2006. С. 316-320.

5. Мельник І., Варна М. Особливості трансформації організаційної структури роздрібної торгівлі України. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 1 (9). С. 221-225.

6. Міщук І. Торговельні мережі як організаційна форма комерційного бізнесу. Вісник Львівської комерційної академії. Серія: економічна: зб. наук. праць (за мат. міжнар. наук.-практ. конф. «Структурні трансформації та інвестиційно-іноваційний розвиток торгівлі»). Вип. 19. Львів: ЛКА, 2005. С. 189-197.

7. Лігоненко Л., Богославець Г., Піратовський Г. та ін. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації: монографія / за ред. Л. Лігоненко. Київ: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2009. 334 с.

8. Воронкова А., Пономарев В., Дибнис Г. Піддержка конкурентоспроможності потенціала підприємств. Київ: Техніка, 2000. 151 с.

9. Конкурентоспроможність української економіки / за ред. Б. Кваснюка. Київ: Ін-т економ. та прогноз., 2006. 96 с.

10. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва: ИНФРА-М, 2000. 321 с.

11. Футало Т. Формування конкурентних систем у сфері торгівлі: монографія. Львів: вид-во ЛКА, 2006. 292 с.

12. Васильев О. Методология і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України: монографія. Харків: ХНАМГ, 2007. 341 с.

13. Корінько М. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи: монографія. Київ: ННЦІАЕ, 2007. 488 с.

14. Чорна М. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібної торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія. Харків: ХДУХТ, 2010. 426 с.

СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ
СТРАТЕГІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВАTHE ESSENCE AND METHODOLOGICAL TOOLS
OF STRATEGIC DIAGNOSTICS

УДК 338.45:004.891.3

Довбня С.Б.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки
та підприємництва ім. Т.Г. Бея
Національна металургійна академія України

Письменна О.О.

асистент кафедри економіки та
підприємництва ім. Т.Г. Бея
Національна металургійна академія України

Дрофа Є.А.

асистент кафедри економіки та
підприємництва ім. Т.Г. Бея
Національна металургійна академія України

У статті розглянуто сутність стратегічної діагностики, її зміст, об'єкт та методичний інструментарій. Наведено порівняльну характеристику стратегічного аналізу, стратегічного аудиту, стратегічної діагностики. Визначено поняття «ефективна стратегія», представлено її характерні риси.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічна діагностика, стратегічний аналіз та аудит, ефективна стратегія, імплементація.

В статье рассмотрены сущность стратегической диагностики, её содержание, объект и методический инструментарий. Приведена сравнительная характеристика стратегического анализа, стратегического аудита, стратегической

ской диагностики. Определено понятие «эффективная стратегия», представлены её характерные черты.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегическая диагностика, стратегический анализ и аудит, эффективная стратегия, имплементация.

The article discusses the essence of strategic diagnostics, its content and object, and methodological tools. There are given the competitive characteristic of strategic analysis, strategic audit, and strategic diagnostics. There are identify the concept of "efficient strategy", its features are presented.

Key words: strategic management, strategic diagnostics, strategic analysis and audit, efficient strategy, implementation.

Постановка проблеми. Формування стратегічних альтернатив розвитку підприємства, обґрунтування стратегії як на загально корпоративному, так і функціональному рівнях базуються на результатах стратегічного аналізу, що передбачає оцінку потенціалу та конкурентоспроможності підприємства, аналіз стану та тенденцій розвитку зовнішнього середовища. Якість результатів стратегічного аналізу значною мірою зумовлює обґрунтованість стратегічних ініціатив підприємства, можливості їх ефективної імплементації з найповнішим використанням внутрішніх переваг суб'єкта господарювання та з урахуванням його зовнішнього оточення. Водночас з метою забезпечення ефективної реалізації стратегічних ініціатив має здійснюватись перманентний стратегічний аналіз ступеня виконання стратегічних планів на поточному рівні, тобто має бути організований стратегічний аудит. Саме це дасть змогу своєчасно визначити необхідні коригуючі дії та забезпечити не тільки дієве планування, але й ефективну реалізацію стратегічних ініціатив. З огляду на здійснення аналітичної діяльності, що, з одного боку, забезпечує інформаційну базу для стратегічного планування, а з іншого боку, є засобом оцінки реалізації стратегії виникає необхідність уточнення змісту та місця стратегічного аналізу в процесі стратегічного управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній науковій літературі для характеристики аналітичної роботи з метою обґрунтування стратегії підприємства та контролю за її реалізацією використовують такі поняття, як «стратегічна діагностика», «стратегічний аналіз», «стратегічний аудит». При цьому існують певні розбіжності щодо визначення змісту цих дефініцій, місця ана-

лізу, діагностики та аудиту в процесі стратегічного управління підприємством.

Так, І.О. Кузнецовою призначення діагностики в стратегічному управлінні визначено як спостереження за отриманням запланованих результатів та відстеження відхилень стратегічних показників від запланованих [1, с. 146], тобто стратегічна діагностика здійснюється після формування стратегічного плану. Стратегічна діагностика за А.А. Корнійчуком розглядається як етап стратегічного управління підприємством і передбачає визначення поточного стану підприємства щодо його відповідності вибраній стратегії [2, с. 224]. Водночас Л.Л. Гевлич [3, с. 21] стверджує, що стратегічна діагностика – це етап процесу стратегічного управління, що передуює стратегічному аналізу, визначає його напрями та обсяг. Інші автори [4; 5] зазначають, що стратегічна діагностика орієнтована насамперед на виявлення сильних та слабких сторін внутрішнього та зовнішнього середовища, тобто в цьому разі автори ототожнюють її зі стратегічним аналізом.

Водночас І.В. Саух [6] вважає, що також існують розбіжності у визначенні терміна «стратегічний аналіз». Більшість дослідників стратегічного управління визначає стратегічний аналіз як перший та базовий етап стратегічного менеджменту підприємства, який реалізується на етапі стратегічного цілепокладання. Водночас інші науковці стверджують, що стратегічний аналіз не тільки включає оцінку стану зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, але й передбачає оцінку виконання стратегічних планів. Тобто існують два підходи до визначення стратегічного аналізу: по-перше, це аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства

з метою обґрунтування стратегічних альтернатив; по-друге, це аналіз реалізації стратегії.

Окрім зазначених дефініцій, у стратегічному менеджменті як синонім стратегічного аналізу використовують термін «стратегічний аудит». Так, І.Н. Ємельянова [7] визначає завдання стратегічного аудиту як забезпечення взаємодії організації із середовищем, що дає змогу підтримувати розвиток діяльності та забезпечує конкурентоспроможність у довготривалій часовій перспективі. Стокгольмський інститут стратегічного менеджменту [8] під стратегічним аудитом розуміє оцінку стратегії та бізнес-плану з метою ідентифікації слабких сторін та вузьких місць, а також можливостей успішного розвитку компанії.

Постановка завдання. Слід зазначити, що, незважаючи на змістовність досліджень сутності, ролі та місця аналітичної роботи в процесі здійснення стратегічного управління, нині існують розбіжності щодо тлумачення стратегічного аналізу, аудиту та діагностики. В такому разі існує необхідність уточнення теоретичних засад стратегічної діагностики та розмежування сфери застосування таких термінів, як «стратегічна діагностика», «стратегічний аналіз» та «стратегічний аудит».

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність стратегічного управління значною мірою залежить не тільки від здатності підприємства ґрунтовно визначити напрями подальшого

розвитку, але й від його спроможності забезпечити ефективну реалізацію стратегії. В такому разі ключовими факторами дієвості аналітичної роботи, що забезпечують ефективність стратегії, є якість та ґрунтовність аналізу, по-перше, на етапі обґрунтування стратегічних альтернатив (стратегічний аналіз), а по-друге, протягом реалізації стратегії (стратегічний моніторинг). Зазначимо, що ефективність стратегії є дискусійним та недостатньо формалізованим поняттям у стратегічному менеджменті. На думку авторів, ефективна стратегія має бути реальною, раціональною, релевантною, рідкісною, репрезентативною, репродуктивною, рапідною, тобто відповідати вимогам 7P, або 7R (рис. 1).

Під реальною (reasonable) стратегією розуміємо таку, що відповідає теперішнім та потенційним можливостям підприємства, тоді як раціональна (rational) стратегія враховує стан зовнішнього середовища, можливості та загрози оточення.

Релевантність (relevant) стратегії передбачає її значимість для підприємства, тобто економічність; для суспільства (соціальність та екологічність). Така соціальна значимість стратегії нині є однією з найважливіших характеристик стратегії, що зазначається зарубіжними та вітчизняними науковцями [9; 10].

Рідкісна (rarity) стратегія має бути унікальною та специфічною, тобто має враховувати особливості, ключові фактори успіху конкретного підпри-

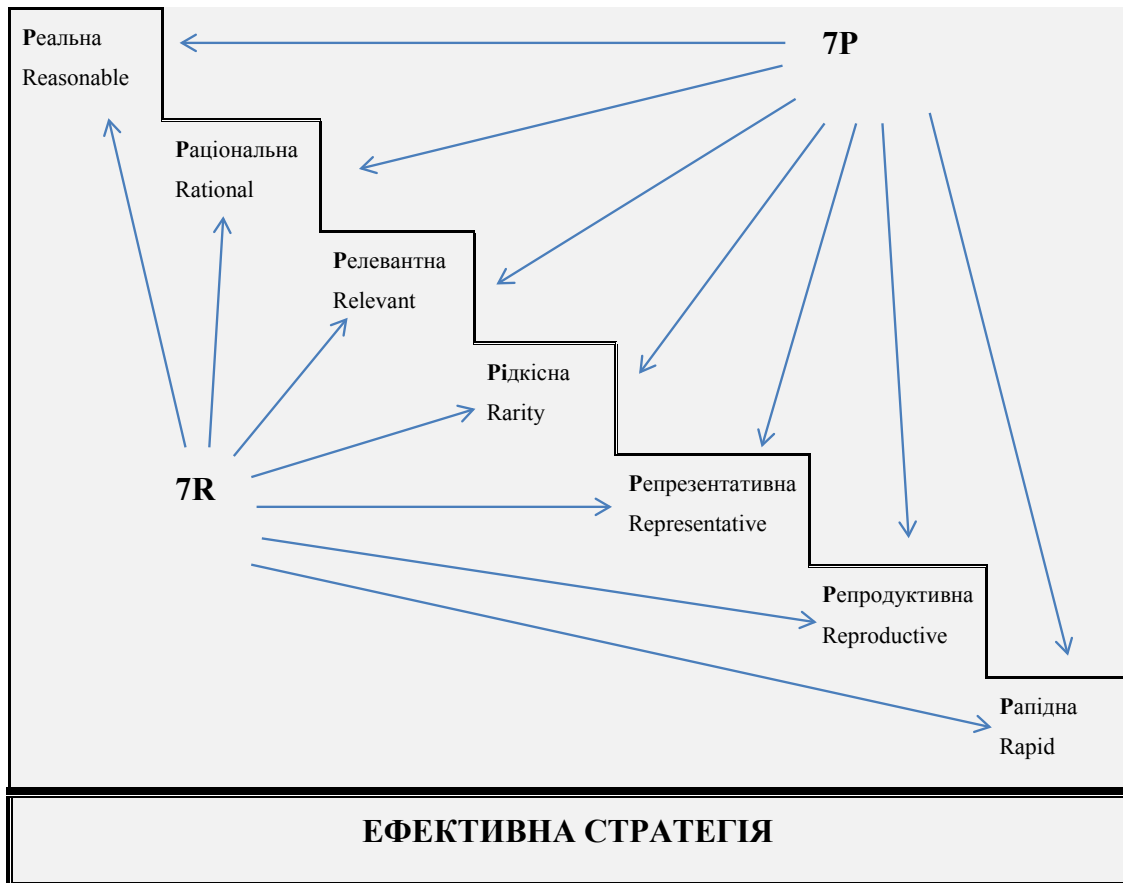


Рис. 1. 7P-вимоги до ефективної стратегії

емства, створювати унікальний бренд організації, тобто впізнаваність на ринку.

Репрезентативність (representative) стратегії забезпечується повнотою охоплення функціональних сфер діяльності підприємства протягом періоду реалізації стратегії, тобто стратегія має бути спрямована на реалізацію конкретних дій, декомпонованих за функціональним спрямуванням та термінами реалізації.

Репродуктивна (reproductive) стратегія спрямована на створення та розширене відтворення конкурентних переваг, а також практичне виконання поставлених стратегічних цілей, досягнення планового рівня стратегічних показників.

Рapidність (rapid), або адаптивність, стратегії передбачає швидкість реагування підприємства на

нові виклики зовнішнього середовища та адаптування стратегічних настанов відповідно до розвитку оточення та змін у внутрішньому середовищі.

Інкорпорування зазначених вимог до стратегії можливе за умов обґрунтованості стратегічних альтернатив, формалізації процесу впровадження стратегії та постійного моніторингу досягнення стратегічних установок.

Якість такого процесу забезпечується ефективністю стратегічної діагностики, що, на думку авторів, має включати стратегічний аналіз на етапі планування та стратегічний моніторинг як засіб контролю ефективності стратегії.

Таким чином, стратегічна діагностика – це регулярна аналітична діяльність з оцінки зовнішнього середовища, внутрішнього потенціалу підприєм-

СТРАТЕГІЧНА ДІАГНОСТИКА					
СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ			СТРАТЕГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ		
Об'єкт	зовнішнє та внутрішнє середовище в середньо- або довгостроковій ретроспективі			стратегія, стратегічні цілі підприємства, декомпоновані в поточній ретроспективі	
Складові	аналіз зовнішнього середовища та тенденцій його розвитку	аналіз конкурентних позицій, конкурентоспроможності підприємства та продукції	аналіз внутрішнього потенціалу підприємства	аналіз виконання стратегічних планів, стратегічних цілей та ключових показників ефективності	оцінка змін зовнішнього середовища, відхилень від встановлених тенденцій
Регулярність	Щорічно		Щопівроку	Щопівроку, щоквартально, щомісячно в залежності від змісту стратегічних показників та швидкості їх зміни	При суттєвих змінах оточення
Методичний інструментарій	PEST, PESTLE-аналіз, економіко-математичні методи та моделі			Статистичні методи, GAP-аналіз	
	Аналіз галузі, модель п'яти конкурентних сил М.Портера				
	SWOT, SpacE, PIMS -аналіз			Факторний аналіз, графоаналітичний метод, дерево цілей, ABC-XYZ-аналіз	Економіко-математичні методи та моделі
		Матричні (портфельні) методи та моделі BCG, McKinsey, GAP-аналіз	Аналіз потенціалу, McKinsey 7S		
ЕФЕКТИВНА СТРАТЕГІЯ					

Рис. 2. Зміст стратегічної діагностики

ства та моніторингу ефективності стратегії з використанням специфічного методичного інструментарію (рис. 2). Це визначення має такі відмінні риси:

- 1) поєднання аналітичної діяльності на етапі стратегічного планування та протягом реалізації стратегії;
- 2) акцент на регулярності в поточній часовій перспективі;
- 3) спрямованість на оцінку ефективності стратегії;
- 4) специфічність методичного інструментарію.

Об'єктом стратегічної діагностики є ретроспективний стан факторів дальнього та ближнього зовнішнього середовища, внутрішній потенціал підприємства та перспективи їх змін, а також стратегічні показники роботи суб'єкта господарювання.

Поєднання в межах стратегічної діагностики аналітичної роботи на етапах стратегічного планування та контролю передбачає розширення традиційно застосовуваного методичного інструментарію (PEST, SWOT, аналіз галузі тощо) такими методами, як аналіз потенціалу, факторний аналіз, графоаналітичний метод [11; 12], що в науковій літературі описані як доречні насамперед для поточного аналізу та контролю.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, стратегічна діагностика є регулярним процесом аналізування зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та ефективності стратегії, що спрямований на підвищення дієвості стратегічних ініціатив, забезпечення ефективної імплементації стратегії та її адаптивності до зміни зовнішніх та внутрішніх умов господарювання. Запропоноване визначення стратегічної діагностики включає стратегічний аналіз та стратегічний моніторинг, які мають специфічні об'єкти дослідження, внаслідок чого розширюється методичний інструментарій здійснення такої діяльності методами та підходами, які характерні не тільки для стратегічних, але й для поточних аналізу та контролю. Слід зауважити, що адаптація зазначених методичних підходів до умов їх використання в процесі стратегічної діагностики є важливим та актуальним перспективним завданням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузнецова І.О. Діагностика в процесі стратегічного управління: місце та структура. Вісник

соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць / за ред. М.І. Зверькова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). Вип. 1. – № 60. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2016. С. 142-149.

2. Корнійчук А.А. Сутність стратегічної діагностики як основи стійкого розвитку підприємства. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2011. № 1 (55). С. 222-224.

3. Гевлич Л.Л. Стратегічна діагностика підприємства: монографія. Донецьк: Юго-Восток, 2007. 199 с.

4. Довбня С.Б., Чабанець Т.М. Концепція та структура системи стратегічної управлінської діагностики. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2017. № 1 (57). С. 118-125.

5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Петришин Н.Я. Соціально-економічна діагностика діяльності підприємства в умовах глобалізації: сутність, види, принципи здійснення. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2010. № 690. Логістика. С. 623-628.

6. Саух І.В. Стратегічний аналіз: уточнення категоріально-понятійного апарату. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 4 (70). С. 31-38.

7. Емельянова І.Н. Развитие методики стратегического аудита путем внедрения аналитического инструментария. Наука и мир (Science & World). 2014. № 2.

8. Management Consulting Contract Research. URL: www.s-m-i.net.

9. Римский клуб, юбилейный доклад. Вердикт: «Старый Мир обречен. Новый Мир неизбежен!» URL: <https://matveychev-oleg.livejournal.com/6653054.html>.

10. Кирилюк В.С., Малюк О.С. Удосконалення процедури оцінки екологічних та соціальних наслідків розвитку підприємства в контексті соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: монографія. Т. 1. 2014. С. 525-529.

11. Ігнашкіна Т.Б., Пересунько О.Ю. Щодо системи оціночних показників для визначення інноваційного потенціалу підприємства. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції (27-29 вересня 2012 року). Суми: ТОВ Друкарський дім «Папірус», 2012. С. 98-100.

12. Гончарук О.В. Методичні положення щодо оцінки виробничого потенціалу металургійних підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 5. С. 355-358.

ІНСТРУМЕНТИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ДЛЯ ВІЗУАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ ДАНИХ

BI TOOLS FOR MARKETING DATA VISUALIZATION

У статті розглянуто основні теоретичні підходи до використання інструментів бізнес-аналітики в маркетингу підприємства. Систематизовано функціональні можливості програмних платформ Business Intelligence. Побудовано концепцію впровадження BI-інструментів для візуалізації маркетингових даних. Проаналізовано сучасний ринок інструментів бізнес-аналітики, виявлено тенденції розвитку ринку BI-рішень. Надано порівняльну характеристику інструментів бізнес-аналітики для візуалізації маркетингових даних на підприємстві.

Ключові слова: бізнес-аналітика, візуалізація даних, інструменти візуалізації, програмні засоби аналітики, квадрант Gartner, Business Intelligence.

В статье рассмотрены основные теоретические подходы к использованию инструментов бизнес-аналитики в маркетинге предприятия. Систематизированы функциональные возможности программных платформ Business Intelligence. Построена концепция внедрения BI-инструментов для визуализации маркетинговых данных. Проанализирован современный рынок инстру-

ментов бизнес-аналитики, выявлены тенденции развития рынка BI-решений. Предоставлена сравнительная характеристика инструментов бизнес-аналитики для визуализации маркетинговых данных на предприятии.

Ключевые слова: бизнес-аналитика, визуализация данных, инструменты визуализации, программные средства аналитики, квадрант Gartner, Business Intelligence.

The article considers the main theoretical approaches to the use of business intelligence tools in the marketing of an enterprise. The functional capabilities of the Business Intelligence platform are systematized. The concept of introduction of BI tools for visualization of marketing data is constructed. The modern market of business intelligence tools is analyzed, the tendencies of development of the BI-solutions market are revealed. The comparative characteristic of the tools of business analytics for the visualization of marketing data in the enterprise is given.

Key words: business analytics, data visualization, visualization tools, analytics software, Gartner Quadrant, Business Intelligence.

УДК 339.138:004.4

Дрокіна Н.І.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Державний університет телекомунікацій

Дарчук В.Г.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Державний університет телекомунікацій

Крижко О.В.

Старший викладач кафедри маркетингу
Державний університет телекомунікацій

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення бізнесу, що характеризуються зростаючою жорсткою конкуренцією і нестабільністю економічних умов, висувають підвищені вимоги до оперативності і якості прийнятих рішень на всіх рівнях управління підприємством або організацією. При цьому обсяг інформації, яку необхідно враховувати для формування оптимальних обґрунтованих рішень, активно зростає. Це призводить до ситуації, коли неможливо ефективно керувати компанією без використання сучасних засобів інформаційного забезпечення, а саме методів і засобів бізнес-аналітики та засобів візуалізації даних.

Вміння працювати з інформацією – одна з ключових навичок професійного маркетолога. Аналіз метрик, статистичних звітів, досліджень дає змогу визначити максимально ефективні методи залучення клієнтів і просування бренда на ринку. За минулий період фахівці виробили безліч алгоритмів, відзначили низку закономірностей та принципів, нехтування якими може спричинити повний крах проекту та серйозні збитки. Це зумовлює застосування ефективних інформаційних систем на базі бізнес-аналітичних платформ, що дасть можливість керівникам перетворювати дані на інформацію про ситуацію, що склалася на даний час, а потім інформацію на знання для управління бізнесом. У недавньому звіті Nucleus Research зазначено, що компанії отримують по 10,66 доларів США з кожного долара, вкладеного ними в бізнес-аналітику. І за ступенем впровадження бізнес-аналітики окупність зростає [1].

Можливості аналітичних інструментів вже давно не ставляться під сумнів топ-менеджерами та керівниками компаній. Ще декілька років тому бізнес-аналітика вважалась прерогативою аналітиків та керівників вищої ланки. Однак сьогодні популяризація та підвищення доступу до BI-інструментів спричинили те, що коло їх користувачів стає значно ширшим. До більшості організацій поступово приходять розуміння того, що доступ до своєчасної та актуальної інформації необхідний усім співробітникам, відповідальним за прийняття рішень.

Так, за результатами проведеного Dresner Advisory Services у 2017 р. дослідження ринку “Advanced and Predictive Analytics Market” [2] під час інтерв'ю з дослідницькою групою з більш ніж 3 000 організацій, а також інтерв'ю з клієнтами цих організації з Північної Америки, Європи, Близького Сходу та Африки, з Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Латинської Америки визначено, що на четвертому місці за інтересом до просунутої та інтелектуальної бізнес-аналітики стоять саме маркетологи (рис. 1).

Інструменти бізнес-аналітики допомагають маркетологу візуалізувати статистичні дані щодо реалізованої продукції, моделювати кризові ситуації та вживати заходів щодо їх запобігання, проводити наукові та маркетингові дослідження. З даними системами маркетинговий аналітик отримує доступ до актуальної та ретроспективної інформації в режимі реального часу з мобільного

пристрою або персонального комп'ютера, що надає конкурентні переваги та обґрунтування для прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням систематизації інструментів бізнес-аналітики для візуалізації маркетингових даних на підприємствах займалися такі вчені, як, зокрема, В. Варенко [3], Д. Прішниклова [4], А. Копчекова [5], К. Верцелліс [6], Г. Нельсон [7], М. Мунтян [8]. Ці автори розглядають теоретичні підходи до визначення поняття бізнес-аналітики, різні аспекти та складові, надають характеристику технічної складової бізнес-аналітики, визначають роль ВІ в управлінні підприємствами. Однак питанням визначення найбільш ефективних ВІ-інструментів для прийняття рішень на основі візуалізації саме маркетингових даних приділено недостатньо уваги, тому виникає необхідність проведення аналізу світового ринку бізнес-аналітики для виявлення та обґрунтування необхідності найбільш привабливих для впровадження інструментів бізнес-аналітики маркетингової діяльності на сучасному етапі розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація та визначення найбільш ефективних інструментів бізнес-аналітики для візуалізації маркетингових даних на підприємствах на основі аналізу сучасного стану ринку бізнес-аналітики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У всьому світі організації накопичують у процесі своєї діяльності великі обсяги даних, тому з'явилася потреба в їх аналізі та візуалізації. Ці колекції зберігають великі потенційні можливості отримання інформації, яка дасть змогу компаніям краще зрозуміти ринкову ситуацію, а також відповідно до зроблених висновків приймати більш ефективні управлінські рішення за умов посиленої конкурентної боротьби. Дослідниками доведено, що понад 90% усієї інформації людина сприймає у формі зображень. Найкраще в свідомості фіксуються картинки. Швидкість їх оброблення мозком в 60 тисяч разів вище, ніж засвоєння даних, представлених у формі тексту. Більш того, експерименти показали цікаву закономірність: близько 40% всіх користувачів вважають за краще вивчати тільки зображення на сайтах. Лише після ознайомлення з картинками вони приймають рішення про прочитання самої публікації [9]. Ця необхідність спонукала розробників у сфері інформаційних технологій до створення платформи ВІ. Бізнес-аналітика – це такі технології, що дають можливість організаціям перетворювати накопичені дані в інформацію про бізнес, а потім інформацію у знання для управління бізнесом, що

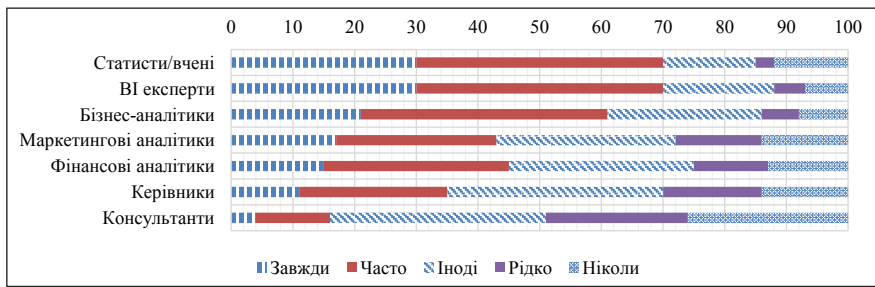


Рис. 1. Користувачі ВІ-продуктів у 2017 р., %

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [2, с. 6]

об'єднуються під терміном «Business Intelligence» чи «ВІ-рішення» [10].

Business Intelligence (ВІ) – це термін-метафора, який не має дослівного тлумачення та означає «ієрархічно-синергетичний комплекс автоматизованих засобів нетривіального аналізу первинних даних і візуалізації його результатів для підтримки рішень (Decision Support)» [11]. Business Intelligence не замінює, а розвиває й доповнює традиційні засоби аналізу, які були відомі до 1990-х рр. Business Intelligence також не замінює висококваліфікованих і досвідчених аналітиків, а доповнює та підсилює їх можливості, інсайти, удосконалює їх аналітичне мислення, тому що реалізований на основі типових ідеалізованих алгоритмів мислення аналітиків. Засоби Business Intelligence забезпечують швидке добування потенційно корисних нетривіальних знань з первинних даних та їх візуалізацію для прийняття більш корисних рішень, які недоступні без цього аналітичним робочим групам будь-якого розміру, інтелектуальної потужності й досвіду.

Термін «Business Intelligence» вперше використаний в 1958 р. дослідником фірми ІВМ Гансом Пітером Луном [12] як «здатність розуміти зв'язки між представленими фактами таким чином, щоб спрямовувати дії для досягнення бажаної мети». В сучасній інтерпретації в 1996 р. «Gartner» дала таке визначення терміна «Business Intelligence» [11]: програмні засоби, що функціонують в рамках підприємства і які забезпечують функції доступу та аналізу інформації, яка міститься в сховищі даних, а також забезпечують прийняття правильних та обґрунтованих управлінських рішень. В першій декаді ХХІ ст. «Gartner» значно розширила поняття цього терміна [11]: ВІ – це узагальнюючий термін, що включає застосунки, інфраструктуру й інструменти, а також кращі практики, які забезпечують доступ до інформації та її аналіз з метою оптимізації рішень та управління ефективністю. Система ВІ збирає дані з усіх джерел, якими володіє організація, і надає керівнику «вжимку» з них, упорядковану, структуровану, а найголовніше, співвіднесену з цільовими показниками підприємства. Водночас вона дає змогу спуститися донизу від незадовільного показника через його складові до

даних більш низького рівня, аж до первинних документів [12, с. 14].

Консалтингові компанії “Gartner”, “Forrester”, “IDC”, як правило, щороку видають аналітичні звіти про стан і розвиток ІТ-технологій у сфері бізнесу, визначають провідних вендорів (постачальників) відповідних програмних засобів та визначають структуру ІТ у сфері бізнесу. Важливою частиною цих звітів є специфічні графіки та схеми (таксономії), які наочно й узагальнено відображають зміст рекомендацій. Наприклад, у компанії “Gartner” це Gartner Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms, у компанії “Forrester” – The Forrester Wave™: Agile Business Intelligence Platforms, у компанії “IDC” – IDC’s Business Analytics Software Taxonomy [13].

Аналіз доступних звітів провідних світових консалтингових компаній показує, що найкраще

зрозуміти структуру системи сучасних програмних засобів для ділової аналітики дає змогу IDC’s Business Analytics Taxonomy 2017 (останнім часом позначають Business Analytics Software Market Taxonomy – таксономія (класифікація) програмного забезпечення для бізнес-аналітики), що оновлюється раз на кілька років чи щорічно (рис. 2).

Таким чином, основні підсистеми програмних засобів для ділової аналітики, згідно з IDC’s Business Analytics Software Market Taxonomy, такі:

- програмні додатки для аналітики й управління ефективністю організацією (Performance Management and Analytic Applications);
- аналітичні інструменти для аналізу числової інформації, як правило, у табличній електронній формі (Business Intelligence);
- інструменти контент-аналізу на основі Text Mining (Content analytics tools);

Таблиця 1

Класифікація аналітичних систем

Класифікація	Клас програмного продукту	Тип класифікації	Вид, спеціалізація
Методологія “Gartner”	засоби побудови сховищ даних (data warehousing)	засоби проектування сховищ даних	у складі СУБД, універсальні засоби, студії
		засоби вилучення, перетворення та завантаження даних	у складі СУБД, універсальні засоби
		готові предметно-орієнтовані СД	
	системи оперативної аналітичної обробки (OLAP)	спосіб зберігання даних	MOLAP, ROLAP, HOLAP
		розташування OLAP-машин	OLAP-сервери, OLAP-клієнти
		ступінь готовності до застосування	OLAP-компоненти, інструментальні OLAP-системи, OLAP-застосування
	інформаційно-аналітичні системи (Enterprise Information Systems, EIS)	задачі, що вирішуються	аналіз фінансового стану, інвестиційний аналіз, підготовка бізнес-планів, маркетинговий аналіз, управління проектами, бюджетування, фінансове управління
		масштаб задачі, що вирішується	автоматизація праці окремого спеціаліста, для колективної роботи групи працівників, для застосування в територіально-розподіленій корпорації
		технологічна побудова	монопольні, налагоджувальні
	засоби інтелектуального аналізу даних (data mining)	Інструментарій	дерево рішень, генетичні алгоритми, асоціативні правила, нейронні мережі
		спосіб представлення	у складі OLAP-систем, у вигляді самостійних систем Data Mining
		інструменти для виконання запитів і побудови звітів (query and reporting tools)	у складі OLAP-систем у вигляді систем Query & Reporting
Методологія IDC	засоби кінцевого користувача для звітності, запитів та аналізу (end-user query, reporting and analysis, QRA)	засоби формування і виконання запитів користувача і звітності, а також виконання простого аналізу	нерегламентовані запити, звіти, засоби багатомірного аналізу, інструментальні панелі
	розширена аналітика (advanced analytics software)	засоби вилучення даних (data mining) і статистичне програмне забезпечення (statistical software)	нейронні мережі, вивід правил методом індукції, кластеризація, виявлення зв'язків даних, прогнозування схованих тенденцій (які неможливо розпізнати тільки за рахунок OLAP-засобів)

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [11; 16-17]

– аналітичні інструменти для просторової інформації на основі Geographic Information System (GIS) (Spatial information analytics tools);

– платформа управління сховищем даних організації (Data warehouse management).

Класифікація програмних засобів типу BI компанії “Gartner” базується на методі функціональних завдань, де програмні продукти кожного класу виконують певний набір функцій або операцій з використанням спеціальних технологій. При цьому “Gartner” виділяє набір програмних продуктів BI таких класів: засоби побудови сховищ даних (data warehousing); системи оперативної аналітичної обробки (OnLine Analytical Processing, OLAP); інформаційно-аналітичні системи (Enterprise Information Systems, EIS); засоби інтелектуального аналізу даних (data mining); інструменти для виконання запитів і побудови звітів (query and reporting tools) [15, с. 42].

Загальний опис основних параметрів програмних продуктів згідно із зазначеними класифікаціями компаній “Gartner”, “Forrester”, “IDC” наведений в табл. 1.

Функціональні можливості програмних платформ Business Intelligence найбільш доцільно встановити на основі розгляду звітів провідної консалтингової компанії “Gartner” Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms [16].

Аналітики з “Gartner” зазначають, що в системах типу BI обов’язково повинні бути реалізовані такі

три основні категорії функцій: можливість інтеграції; представлення інформації; аналіз даних (рис. 3).

Узагальнена функція інтеграції складається з таких функцій, як інфраструктура, управління метаданими, засоби розробки, співробітництво. Узагальнена функція доставки інформації складається з таких функцій: створення звітів, інструментальні панелі, оперативні запити, інтеграція з Microsoft Office, заснований BI-пошук. Узагальнена функція аналізу складається з таких функцій: OLAP, Інтерактивна візуалізація, прогнозує моделювання і Data Mining, оціночні карти (Scorecard).

В маркетинговій діяльності за допомогою BI можна виконувати такі завдання:

- багатомірний аналіз обсягів продажів, маркетингових затрат засобами OLAP;
- прогнозування обсягів продажів та інших показників за допомогою методу регресійного аналізу;
- оптимізація асортименту;
- оцінка ефективності та оптимізація маркетингових кампаній;
- оптимізаційне управління ціновою політикою;
- класифікація споживачів;
- виявлення асоціативних правил у споживчому попиті та їх використання для збільшення продажів;
- сегментування ринку за допомогою кластерного аналізу [18, с. 264];

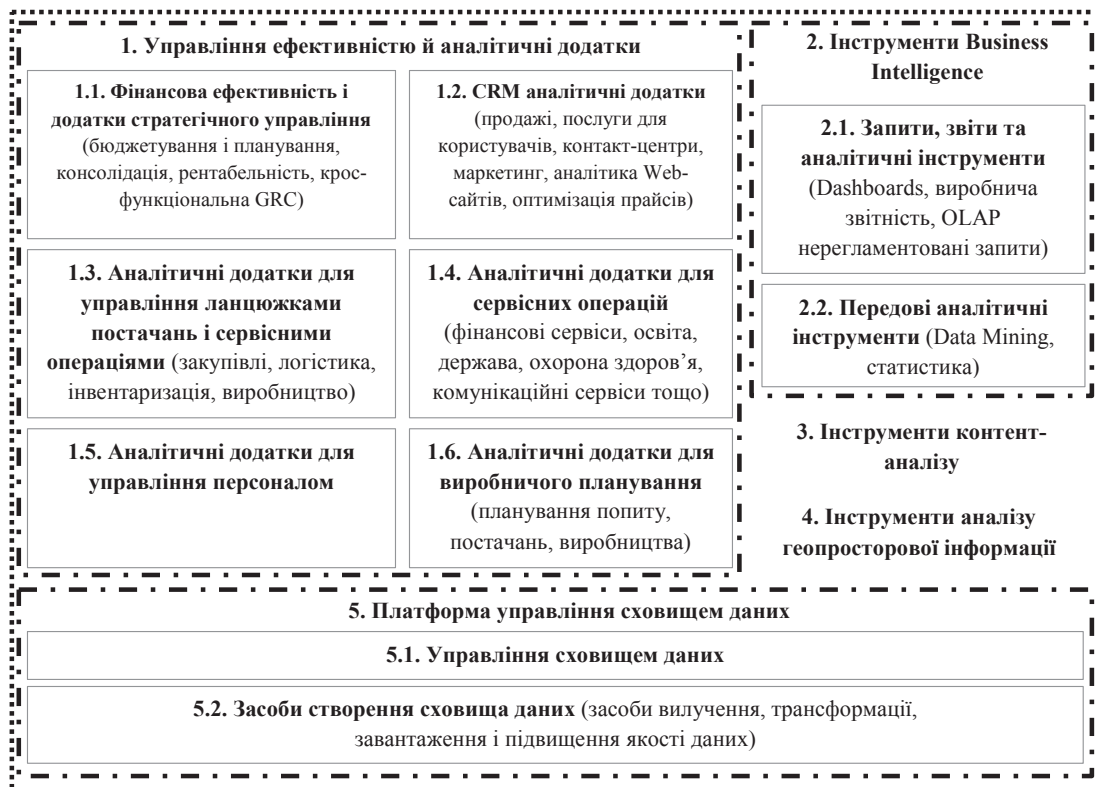


Рис. 2. IDC's Business Analytics Software Market Taxonomy 2017

Джерело: адаптовано авторами на основі джерела [14, с. 3]

– оцінка фінансової ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Отже, як бачимо, використання ВІ в маркетинговій діяльності дає такі переваги: скорочується час на виконання складних, об'ємних завдань, з'являється можливість вивільнити людські

ресурси, скоротити витрати на маркетингові дослідження, маркетингові заходи компанії стають більш ефективними, тому що відбувається їх вжиття в правильному напрямі. Більше того, в епоху, коли маркетологи мають не лише вивчати поточний стан ринку та прогнозувати його на короткі періоди, але

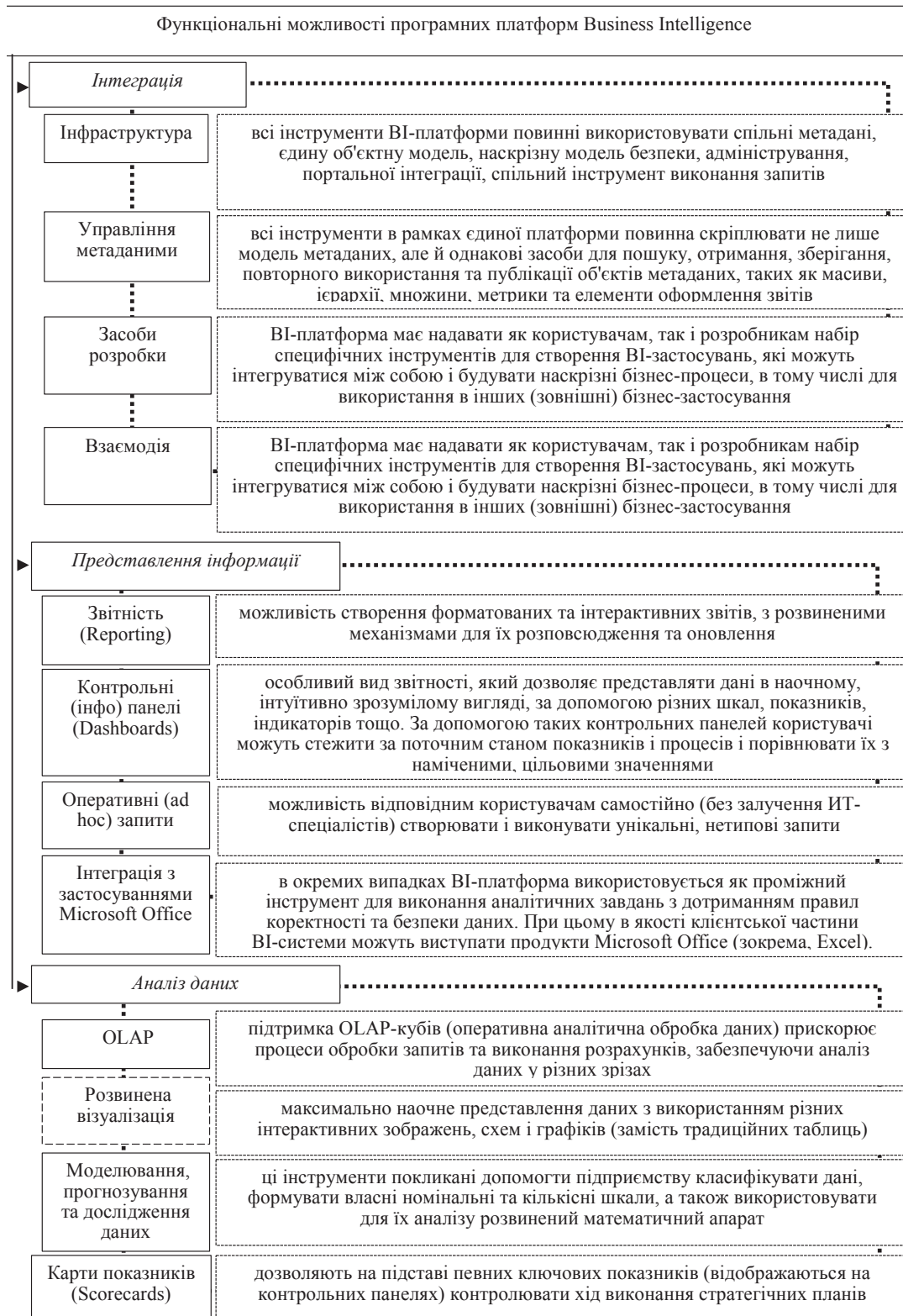


Рис. 3. Функціональні можливості програмних платформ Business Intelligence

Джерело: побудовано авторами на основі [15, с. 43]

й передбачати глобальні зміни у світовій економіці та багатьох інших сферах людського життя, автоматизація рутинної роботи дасть змогу вивільнити надзвичайно велику кількість часу, який варто присвятити пошуку інноваційних ідей та всебічному розвитку себе як спеціалістів з маркетингу.

Під час впровадження систем BI важливо починати з визначення бізнес-вимог та формування задач. Схема впровадження відрізняється від сфери діяльності підприємства, бізнес-процесів та задач, тому доцільно сформулювати концепцію реалізації механізму впровадження інструментів бізнес-аналітики для візуалізації маркетингових даних на підприємстві. Так, успішне впровадження корпоративного BI в маркетингу має дві фази, а саме передпроектну та проектну (рис. 4).

Під час вибору інструментів найкраще спиратися на думку фахівця, який володіє принаймні кількома BI-платформами і базами даних, а також вміє працювати з великими обсягами даних. Слід розуміти основні тенденції розвитку інструментів бізнес-аналітики сучасних умов та з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Ринок BI-систем представлений як горизонтальними BI-рішеннями, в яких реалізований набір загальноприйнятних інструментів, так і спеціалізованими вертикальними рішеннями, які розроблені під конкретні галузі або завдання. Перевагою горизонтальних рішень є їх здатність рости разом з організацією. Такі рішення зазвичай масштабуються та охоплюють всі напрями діяльності та підрозділи підприємства чи компанії, а також легше піддаються змінам. Водночас ці рішення вимагають більш тривалого та ретельного налаштування, адаптації під конкретні вимоги. Проекти впровадження таких рішень є дорожчими, а вимоги до IT-спеціалістів більшими.

Вертикальні рішення зазвичай не потребують тривалого та трудомісткого налаштування для вирішення специфічних завдань і для відповідності вимогам відповідних регламентуючих організацій, оскільки вони розроблені саме для таких цілей. Водночас такі рішення не завжди в рамках однієї структури дають змогу використовувати єдине рішення, що обумовлює освоєння та інтеграцію декількох різних аналітичних систем.



Рис. 4. Концепція впровадження інструментів Business Intelligence для візуалізації маркетингових даних на підприємстві

Джерело: побудовано авторами

На українському ринку інформаційних технологій в галузі BI-систем представлені переважно компанії-розробники програмного забезпечення (ПЗ) зарубіжного походження, оскільки в Україні такі розробки практично не ведуться. Крім того, автоматизовані системи бізнес-аналітики не мають високого попиту в українського споживача, оскільки вважається, що BI-рішення неактуальні для поточного рівня розвитку автоматизації в країні [15].

Під час вибору BI-платформи доцільно використовувати щорічне дослідження "Gartner" Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms [16]. "Gartner" передбачала радикальні перетворення в BI і аналітиці ще кілька років тому. Уже звіт 2016 р. був істотно перепроєктований щодо вагових коефіцієнтів складових інтегральної оцінки по осях квадранта. В результаті він більш адекватно представив зміни, що відбуваються. Тут слід звернути увагу на загальну зміну розташування розробників. За рахунок введення нових коефіцієнтів тепер їх можливості ідентифікуються чіткіше.

Останній звіт дає достатні докази того, що "agile BI" тепер стає стандартом індустрії. Розробники, включені в квадрант 2017 р., оцінені за рівнем їх досягнень в таких п'яти напрямках:

- 1) «моторне» централізоване BI-забезпечення (agile centralized BI provisioning);
- 2) децентралізована аналітика (decentralized analytics);
- 3) управління «відкриттям даних» (governed data discovery);
- 4) OEM або вбудований BI (OEM/embedded BI);
- 5) розгортання в зовнішніх мережах (extranet deployment).

В квадранті з'явилися Thought Spot, Datameer і Zoomdata. Platfora була придбана Workday і більше не продається як автономне рішення, тому вона видалена з квадранта. Аналогічно BeyondCore була придбана Salesforce, а в квадрант увійшла тільки остання. Datawatch і GoodData були виключені, оскільки вони більше не відповідають критеріям включення "Gartner" (рис. 5).

За винятком Tableau і Microsoft, які активно рухаються вперед, всі відомі BI-компанії, такі як Alteryx, Logi Analytics, MicroStrategy і Pentaho, зазнали значного погіршення свого становища. Відносними переможцями річного проміжного етапу світової BI-гонки можна назвати Sisense і Salesforce. Ще потрібно відзначити Tibco, яка за рахунок модернізації зміцнила своє становище в сегменті. Загалом розміщення компаній в останньому квадранті свідчить про те, що традиційні розробники BI дуже нелегко пристосовуються до нової ситуації на ринку.

Ринок бізнес-аналітики перебуває зараз у стані серйозного перетворення і переосмислення цінностей згідно з "Gartner's 2017 Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms".

Компанії різних галузей вибирають "new breed", тобто «нову породу» платформ виявлення даних та інтерактивного аналізу (data-discovery and interactive-analysis platforms) від таких компаній, як Tableau і Qlik. Клієнти вибирають ці платформи, навіть якщо вони не є найбільш відповідними для них інструментів з тих, які повинні бути під рукою. Навпаки, компанії, що використовують традиційні, IT-центричні платформи (такі, як Cognos або BusinessObjects), у яких широка функціональність і висока складність, все частіше вико-



Рис. 5. Gartner Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms у 2016-2017 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі джерел [16; 19]

ристовуються для дуже спеціалізованих проектів. Під загрозою в поточній трансформації ринку перебувають перш за все добре відомі і визнані IT-центричні BI-платформи від IBM, Oracle, SAP, MicroStrategy та Information Builders.

Для визначення найбільш ефективного інструмента бізнес-аналітики для візуалізації маркетингових даних проведемо порівняльний аналіз трьох лідерів BI-ринку, а саме Tableau, Qlik і Microsoft. Всі три описані BI-рішення наступного покоління (класу "Next-Gen BI Solutions") роблять виявлення даних (data discovery) та їх аналіз дивно легкими, але у Tableau це все ж таки виходить краще, ніж у конкурентів. Нові, зручні в роботі і прості у використанні продукти для бізнес-аналізу замінюють більш старі, роздуті платформи [20].

Описані три продукти класу Data Discovery, а саме Tableau 9.0, Qlik Sense 2.0 і Microsoft Power BI, охоплюють широкий діапазон як можливостей, так і цін у self-service BI. Tableau є найрозвиненішою, але й найдорожчою. Qlik Sense в усіх відношеннях знаходиться посередині. Microsoft Power BI є найменш функціональним з них, але й дуже недорогим продуктом. Вони кращі в своєму класі по співвідношенню «функціональність/ціна» та орієнтовані на непрофесіоналів. Крім того, Tableau, Qlik Sense і Microsoft Power BI цілком самодостатні. Всі вони пропонують хороший набір типів діаграм і джерел даних, і їх все набагато легше вивчити та використовувати, ніж традиційні продукти BI.

1) **Tableau 9.0.** Tableau Professional може працювати з файлами багатьох типів та різними джерелами даних і серверами. Поліпшена версія Tableau Personal обмежена шістьма типами джерел даних. Вільно доступна версія Tableau Public може використовувати чотири типи простих джерел даних. Tableau відмінно імпортує дані з різних джерел і форматів та прекрасно працює з географічною інформацією. Tableau також дає аналітику велику гнучкість роботи з імпортованими даними, і для нового перетворення не потрібно повертатися до оригінального джерела даних, якщо імпорт вже був одного разу зроблений. Забезпечує легкий доступ до засобів контакту з даними (data connections), навчальними посібниками (workbooks), навчання (training) і ресурсів обробки даних (resources). Аналіз в Tableau виконується в режимі "drag-and-drop". Налаштування може бути проведене досить тонко, хоча здебільшого в цьому немає необхідності, адже налаштувань за замовчуванням зазвичай цілком достатньо. Tableau також дає змогу організовувати свої дослідження в робочі листи (worksheets), приладові панелі (dashboards) та «історії» (stories).

Підготовка Tableau Worksheet простіше навіть, ніж побудова таблиці даних для подальшого аналізу в Excel, а результати з точки зору графіки

та аналітики варіантів обробки набагато багатше. Набір типів діаграм дуже великий. Tableau також забезпечує чудове управління ходом побудови діаграми, як і візуальним висновком багатовимірних даних (multiple dimensions and measures). Користувач отримує в Tableau максимально можливу допомогу (sample data, videos, quick starts, live classes, webinars). Всі версії Tableau доступні як пробні (free trials). Tableau взагалі славиться своєю простотою для користувача, і більшості людей-неспесціалістів знадобиться не більше півгодини, щоб освоїти це.

2) **Qlik Sense 2.0.** Qlik Sense 2.0 пропонує сервіс Qlik DataMarket, джерело вільних і платних даних в таких шести категоріях, як бізнес, валюта, демографія, суспільство, погода й економіка (business, currency, demographics, society, weather, economy). У кожній категорії користувач може отримати деякі дані безкоштовно і всі доступні дані, якщо оплачений доступ за розширеною схемою Data Token. Qlik Sense може імпортувати дані з різних джерел, агрегувати їх і розглядати за різними схемами та моделями даних. Забезпечується контакт практично з будь-якою базою даних через ODBC і DB OLE, включаючи джерела Big Data, такі як Cloudera, Hortonworks, Vertica і Teradata.

Після імпорту необхідних даних з джерела можна уявити їх в інтерактивному вигляді. Qlik Sense зазвичай тримає всі дані в оперативній пам'яті в стислій формі. Якщо ж даних занадто багато, щоб вони вмістилися в пам'яті, Qlik Sense пропонує «пряме виявлення» (direct discovery), спосіб, який поєднує вибірку з оперативної пам'яті і безпосередньо з бази даних на вимогу (in-memory data with in-database data on demand). Цікавою можливістю є відправка своєї аналітики в Qlik Sense Cloud, де з нею зможуть одночасно працювати до чотирьох осіб. Платний Qlik Sense Server дає змогу будь-якому числу користувачів створювати, редагувати і спільно використовувати аналітичні матеріали.

Є досить якісних матеріалів онлайн і відео для навчання роботі в Qlik Sense. Для того щоб почати використовувати рішення, не потрібно багато часу. Хоча продукт і не настільки очевидний на перший погляд, як Tableau.

3) **Microsoft Power BI.** Power BI включає веб-інтерфейс, який звертається до Azure, Power BI Designer для Windows. ПЗ набагато дешевше описаних вище аналогічних продуктів. Стандартний акаунт безкоштовний. Версія Pro обійдеться в \$9,99 на одного користувача в місяць. Power BI Designer безкоштовний. Можливості імпорту даних дуже широкі. Візуалізація в Power BI може бути інтерактивною, і певні дії можуть викликати автоматичну генерацію похідної візуалізації. Power BI Dashboards може показувати безліч плиток візуалізації (multiple visualization tiles). Запит може

автоматично створити нову візуалізацію. Power BI Designer дає змогу формувати та перетворювати свої дані способами, не передбаченими стандартним функціоналом в Power BI. Power BI Designer інтенсивно використовує контекстне меню. Разом онлайн-сервіс і Designer для Microsoft Power BI можуть нині створювати 16 типів діаграм.

До візуалізацій, які можуть бути закріплені на Dashboard, сьогодні відноситься безліч різних типів від традиційних "Bar and Column Charts" до складних складових. Microsoft Power BI для iPhone і iPad дає змогу переглядати приладові панелі та виконувати drill down для побудови звітів. Скрін-

шот показує типову приладову панель для директора з маркетингу.

Вивчення Power BI на базовому рівні нескладно, вступні навчальні матеріали написані в командному стилі. Однак якщо йдеться про спільне використання Power BI з іншими продуктами Microsoft (найчастіше Excel), то розуміння принципів і методів роботи може бути кілька ускладнене. Імпорт даних з віддаленого сервера може зажадати консультації з фахівцями IT-підрозділу для правильної установки драйвера та налаштування.

Qlik Sense має хороші засоби візуалізації, кращі, ніж в Microsoft Power BI, але все ж таки

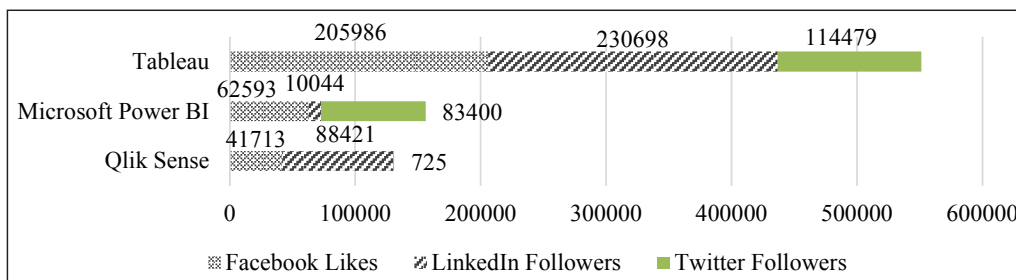


Рис. 6. Популярність BI-продуктів у соціальних мережах на початок 2018 р.

Джерело: побудовано авторами на основі дослідження соціальних мереж

Таблиця 2

Рейтингова оцінка засобів бізнес-аналітики

Ключові характеристики	Показники, які входять до групи	Business Intelligence [BI]		
		Qlik Sense	Microsoft Power BI	Tableau
Функції платформи (Platform Functions)	Interactive Visualization, User friendly and Platform Customization/White Labeling	100	100	85
Візуалізація даних (Data Visualization)	Visual Querying, Storyboarding, Geospatial Integration, Autocharting and Animations	100	100	85
Аналітика (Analytics)	Benchmarking, Predictive Analytics, Social Media Analytics, Web Analytics, Geolocation Analysis, Ad Hoc Analysis, Issue Indicators, Trend Indicators, Profit Analysis, In-Memory Analysis, Text Analytics, Statistic Analytics, Data Mining, Real-time Data Forecasting and Machine Learning	100	85	85
Аналітична обробка онлайн (Online Analytical Processing (OLAP))	Multi-Dimensional Analysis, Drill-Down, Data Exploration and Time-Series Auto Generation	100	100	100
Управління документами (Document Management)	Export and Versioning	100	100	100
Сервіси прийняття рішень (Decision Services)	Financial Management, Regulatory Compliance, Monitoring, Threat/Fraud Detection and Consulting Services	100	100	85
Інтеграції (Integrations)	ERP Integration, ETL Integration, Portal Integration, CRM Integration, MS Office Applications and Big-Data Connectors	85	100	70
Інтеграція великих масивів інформації (Big Data Integration)	Hadoop, Hive, Hbase, Cassandra and MapReduce	85	100	100
Разгортанні середовища (Deployment Environment)	Hosted Installation and Mobile	100	100	100
Середнє значення		97	98	90
Місце в рейтингу		2	1	3

Джерело: складено авторами на основі джерела [21]

не настільки досконалі, як в Tableau. Qlik Sense дешевше Tableau, але набагато дорожче Microsoft Power BI. Проте співвідношення потужності та невимушеності використання, яку ви отримуєте за цю ціну, забезпечує Qlik Sense достатній рівень бізнес-цінності.

У Tableau чудовий асортимент джерел даних в межах від Excel, неформатованого тексту і статистичних файлів до серверів баз даних, хмарних сховищ даних хмари, різних Надоор-подібних і заснованих на записках систем (таких, як Salesforce).

Microsoft Power BI нині – це багатообіцяюча превью-версія обслуговування себе бізнес-аналітичної системи (Self-Service Business Intelligence System, SSBIS). Вона має прийнятну ціну, але загалом не так зручна для непрофесійного користувача, як Tableau або Qlik Sense. Більш популярною є Tableau (рис. 6).

На сайті SelectHub [21] в онлайн-режимі проводяться дослідження ефективності аналітичних інструментів, більше 25 тис. фахівців вже надали свої оцінки за ключовими характеристиками Tableau 9.0, Qlik Sense 2.0 і Microsoft Power BI.

Порівняльна характеристика програмних засобів бізнес-аналітики представлена в табл. 2.

Імпорт даних виконується дуже легко, як і очищення даних, їх перетворення і зв'язування (data joins). Набір типів діаграм в Tableau дуже хороший, як і управління виробництвом діаграми. Легко організуються багатовимірні розмірності і вимірювання (multiple dimensions and measures). Карти, приладові панелі та «історії» (maps, dashboards, and stories) допомагають аналітику пояснити логіку, що приводить до певного висновку.

Tableau робить глибоку статистику доступною, не вимагаючи написання коду, хоча можна зробити ще краще, якщо користувач вміє писати код, а особливо на мові R. На базовому рівні вивчити Tableau не важко, але вивчення тонкощів, звичайно, вимагатиме певного часу й терпіння.

Проблемою для клієнтів може бути відносно висока ціна Tableau, тоді як Microsoft і Qlik пропонують безкоштовні початкові варіанти. Tableau на підприємстві найкраще купити для певного числа користувачів, які гостро потребують можливості цього програмного забезпечення.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи те, що швидкість розвитку інформаційних технологій зростає за законом експоненти, можемо припустити, що зовсім скоро технології BI стануть невід'ємною частиною діяльності будь-якої компанії. Саме тому українські підприємства, щоб бути конкурентоспроможними як на національному ринку, так і на міжнародному, будуть просто змушені впроваджувати системи BI. На жаль, зараз українські фірми мають обмежені можливості використання інструментів бізнес-аналітики,

що пов'язане з фінансовими обмеженнями всередині фірми, інформаційною непрозорістю ринку, нестачею кваліфікаційних кадрів, що володіють знаннями у сфері маркетингу та інформаційних технологій, а також іншими проблемами функціонування української ринкової системи. Для забезпечення подальшого здорового розвитку сфери бізнесу й економіки загалом слід боротися з цими застійними явищами.

Інструменти BI розробляються для користувачів, які не мають навичок у програмуванні, тому вони є досить зрозумілими та простими у використанні, але досвід роботи з ними зробить студентів, що навчаються за економічними спеціальностями, більш конкурентоспроможними на ринку праці. Таким чином, необхідно вносити зміни до навчальних програм підготовки маркетологів в університетах. Потрібно вводити предмети, які відповідають сучасному (і бажано майбутньому) етапу розвитку ІКТ, зокрема дисципліни, які допоможуть майбутнім спеціалістам з маркетингу ефективно використовувати інструменти інтелектуальної бізнес-аналітики.

Теоретичні основи та практичні рекомендації щодо обґрунтування інструментів бізнес-аналітики для візуалізації маркетингових даних на підприємстві сьогодні мають особливе значення. Запропоновано комплекс заходів для вибору найбільш ефективних інструментів Business Intelligence та механізм їх впровадження в маркетинговій діяльності підприємств. Ці заходи бажано використовувати на практиці підприємствами, що, зрештою, дасть змогу маркетологам оцінювати ситуацію, поліпшити загальний потенціал підприємств та ефективно приймати управлінські рішення.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці математичного методу прогнозування впливу впровадження цих інструментів бізнес-аналітики в маркетингову діяльність підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Продукти та рішення. Бізнес-аналітика. URL: <http://ivmar.com.ua/biznes-analitika>.
2. Advanced and Predictive Analytics Market Study Excerpt. August 31, 2017 Dresner Advisory Services. URL: <https://www.tibco.com/sites/tibco/files/resources/2017-advanced-and-predictive-excerpt-for-tibco.pdf>.
3. Варенко В. Інформаційно-аналітична діяльність: навч. посіб. Київ: Університет «Україна», 2014. 417 с.
4. Příkrylová D. Business Intelligence Models for Capturing and Analysis of Enterprise Marketing Data. Brno, 2016. URL: https://is.muni.cz/th/322817/fi_m/thesis_prikrylova.pdf.
5. Kopčeková A., Kopček M., Tanuška P. Business intelligence in process control. Bratislava, 2016. URL: https://www.mtf.stuba.sk/buxus/docs/doc/casopis_Vedecke_prace/33/VP7_Kopcek_revMK.pdf.

6. Vercellis C. Business Intelligence: Data Mining and Optimization for Decision Making. Politecnico di Milano, 2016. A John Wiley and Sons, Ltd. URL: <https://leseprobe.buch.de/images-adb/47/b1/47b1801b-ef74-4a00-bf3c-4d17d67398d3.pdf>.
7. Nelson G. Introduction to the SAS: Business Intelligence Platform: A Tutorial. Chapel Hill, North Carolina, 2016. Thot Wave Technologies. URL: <http://analytics.ncsu.edu/sesug/2008/BI-001.pdf>.
8. Muntean M. Theory and Practice in Business Intelligence. Munich, 2012. Munich Personal RePEc Archive. URL: <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/41359/1/69001-301.pdf>.
9. Визуализация информации как инструмент веб-маркетинга. URL: <https://lpgenerator.ru/blog/2013/09/27/vizualizaciya-informacii-kak-instrument-veb-marketinga>.
10. Business Intelligence – це Бізнес-Аналітика. URL: <http://ukrarticles.pp.ua/biznes-i-finansy/19376-business-intelligence-yeto-biznes-analitika.html>.
11. Бізнесова аналітика. Електрон. дані (283 331 байт) // Вікіпедія. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
12. Baum D. Interview with Gartner's Group Howard Dresner. Information Builders Magazine. 2004. April. URL: <http://www.informationbuilders.com/sites/www.informationbuilders.com/files/pdf/new/magazine/v11-2/dresneri.pdf>.
13. Грібініченко О. Інтелектуальна бізнес-аналітика трансформує маркетинг. Управління майбутнім на стику технологічних укладів: тези міждисциплінарного футурологічного форуму (Київ, 15-17 липня 2016 р.) / уклад. Л. Юдіна. Київ, 2016. URL: <http://futuolog.com.ua/publish/20160715futuremanagement/Gribinichenko.pdf>.
14. IDC's Worldwide Big Data and Analytics Software Taxonomy, 2017. Information International Data Corporation. 2017. March. URL: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=US42353216>.
15. Коковський А. Business Intelligence: ще сучасніший, ніж 20 років тому. ITM. Інформаційні технології для менеджменту. 2011. № 1, 2. С. 40-44. URL: <http://www.management.com.ua/ims/ims179.html>.
16. Gartner Peer Insights: Reviews for BI and Analytics Platforms. Stamford, 2018. URL: <https://www.gartner.com/reviews/market/business-intelligence-analytics-platforms>.
17. Business Technographics: Forrester Research. Cambridge, 2018. URL: <https://go.forrester.com/consulting/digital-business>.
18. Данько Т., Китова О. Вопросы развития цифрового маркетинга. Проблемы современной экономики. 2013. № 3 (47). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-razvitiya-tsifrovogo-marketinga>.
19. Johnson B. Microsoft Power BI – the clear leader in BI! Empired. 2017. February. URL: <https://www.empired.com/blog/Ben-Johnson/dates/2017/2/Microsoft-Power-BI-the-clear-leader-in-BI>.
20. Self-service BI software comparison: Tableau vs. Power BI, Qlik Sense / TechTarget. 2018. URL: <http://searchbusinessanalytics.techtarget.com/feature/Self-service-BI-software-comparison-Tableau-vs-Power-BI-Qlik-Sense>.
21. Business Intelligence [BI]: Matrix view. SelectHub. Denver, 2018. URL: https://app.selecthub.com/community/reports/580037b2deba89470db76486160c8f0e_9c902db7c92f95c582e2436c15d2272f.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

FORMATION OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC POTENTIAL OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION CONVERSATIONS

У статті розглянуто поняття «організаційно-економічний потенціал підприємства» та основні проблеми розвитку підприємств за умов трансформаційних перетворень. Поняття економічного потенціалу розглядається набагато глибше вітчизняними та зарубіжними науковцями, ніж організаційний потенціал підприємства. Причиною є те, що економічний потенціал включає ресурсну, виробничу, інвестиційну, інноваційну складові, що сьогодні за умов збитковості підприємств є актуальним, але не потрібно забувати про те, що організаційна складова не менш важлива, а саме сильні та слабкі сторони підприємства, загрози та можливості та багато інших складових, що потребують дослідження.

Ключові слова: організаційний потенціал, економічний потенціал, стратегічний розвиток, трансформаційні перетворення, організаційне проектування, соціально-економічна система.

В статье рассмотрены понятие «организационно-экономический потенциал предприятия» и основные проблемы развития предприятия при условиях трансформационных преобразований. Понятие экономического потенциала рассматривается намного глубже отечественными и зарубежными учеными, чем организационный потенциал предприятия. Причиной является то, что экономический потенциал включает ресурсную, производственную, инвестиционную,

инновационную составляющие, что сегодня в условиях убыточности предприятия является актуальным, но не нужно забывать о том, что организационная составляющая не менее важна, а именно сильные и слабые стороны предприятия, угрозы и возможности и много других составляющих, требующих исследования.

Ключевые слова: организационный потенциал, экономический потенциал, стратегическое развитие, трансформационные преобразования, организационное проектирование, социально-экономическая система.

The article deals with the concept of organizational and economic potential of the enterprise and the main problems concerning the development of enterprises in the conditions of transformational transformations. The concept of economic potential is considered much deeper by domestic and foreign scholars than the organizational potential of the enterprise. The reason is that the economic potential includes resource, production, investment, an innovative component that is currently relevant in the face of corporate losses, but it is not necessary to forget that the organizational component is equally important, namely the strengths and weaknesses of the enterprise, the threats and opportunities, and many other components that require research.

Key words: organizational potential, economic potential, strategic development, transformational transformation, organizational design, socio-economic system.

УДК 658

Дюк А.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки
Вінницький національний аграрний
університет

Постановка проблеми. Сьогодні сільськогосподарські підприємства діють в умовах трансформації до системи міжнародних стандартів та правил поведінки на ринку. За умов трансформаційних перетворень основним завданням залишається досягнення стратегії економічного розвитку підприємств незалежно від етапу життєвого циклу за рахунок формування організаційно-економічного потенціалу підприємства. Не тільки фінансова та матеріальна забезпеченість розвитку підприємства є основною умовою розвитку, але й організаційний потенціал підприємства, зокрема поставлені задачі, прийняті рішення, організація поведінки персоналу. Збалансованість між цими поняттями дасть змогу підприємству швидше адаптуватися до умов трансформації економіки. Ці питання обумовили подальші дослідження означеної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню та аналізу питань формування організаційно-економічного потенціалу стратегічного розвитку підприємств присвячені праці провідних

учених, таких як, зокрема, А.А. Ансофф, В.М. Геєць, О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, А.В. Золотаревський, О.М. Тридід, Р.А. Фатхутдінов. Проте означені поняття розглядаються науковцями окремо, тому ми пропонуємо розглянути їх в єдиній системі стратегічного розвитку підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є визначення стратегії розвитку підприємств, яка націлена на ефективне поєднання економічного та організаційного потенціалів за умов трансформаційних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. З позицій динамічного підходу організаційний потенціал нами розглядається через організаційну діяльність і процес управління забезпечувати динамічно стійкий розвиток підприємств під час реалізації стратегій та досягнення цілей. На практиці це здатність системи менеджменту забезпечувати результативність діяльності сільськогосподарських підприємств шляхом здійснення організаційної взаємодії між суб'єктами внутрішнього та зовнішнього характеру, використовуючи

механізми динамічної адаптації в процесі трансформаційних перетворень.

Організаційний потенціал не є раз і назавжди сформованим за кількісними та якісними параметрами. Останні змінюються в часовому вимірі та в просторі (табл. 1).

Залежно від вибраної стратегічної позиції на життєвих циклах організації уточнюються функціонально-забезпечувальні стратегії, задачі, цілі. Уточнюється цільова спрямованість діяльності організації, а відповідно, і організаційний потенціал. Однак в реальній практиці за умов здійснення трансформаційних перетворень система управління випереджальним чином не адаптує організаційний потенціал.

За таких умов організація як соціальна система разом з менеджментом не готова діяти в нестабільних ситуаціях або за умов стратегічно-транс-

формаційних перетворень. Діюча схема суб'єктів діяльності в реальній практиці за умов трансформаційних перетворень та запропонована логічна система дій за умов трансформаційних перетворень представлені на рис. 1, 2 [3, с. 127].

Таким чином, організаційний потенціал підприємства ми розглядаємо як сформовану можливість організаційних складових через їх функціональну взаємодію забезпечувати ефект в діяльності соціально-економічних систем. Цього можна досягти на основі результативної системи менеджменту, потенційно в часі адаптованої до трансформаційних перетворень та нових соціально-економічних задач.

Під час формування організаційного потенціалу слід враховувати не лише стратегічні цілі, життєві цикли розвитку організації та продукту, але й діапазон контролю та відповідальності.

Таблиця 1

Організаційний потенціал як система [3, с. 125-126]

Групи організаційного потенціалу	Складові елементи груп організаційного потенціалу	Критерії оцінки організаційного потенціалу
Системоутворюючих критеріїв організаційного потенціалу	Цільова спрямованість організації як системи. Цільова спрямованість діяльності виробничих та обслуговуючих структур. Цільова спрямованість функціональних підсистем.	Рівень обґрунтованості цільової спрямованості організаційних систем. Рівень обґрунтованості цільової спрямованості виробничих структур. Рівень обґрунтованості цільової спрямованості функціональних підсистем.
Системи задач	Задачі реалізації загальної стратегії. Задачі реалізації функціонально-забезпечувальних стратегій.	Рівень сформованості та обґрунтованості задач реалізації загальної стратегії. Рівень сформованості та обґрунтованості задач реалізації функціонально-забезпечувальних стратегій.
Нормативів-стандартів	Система нормативів-стандартів, а саме технічної, технологічної, економічної, фінансової, організаційної, маркетингової, логістичної, інформаційної, управлінської підсистем.	Рівень сформованості та обґрунтованості названих підсистем.
Технологічного та алгоритмічного забезпечення	Технології виробництва продукції. Технології послуг. Технології реалізації продукції. Технології логістичної діяльності. Технології маркетингової діяльності. Технології виробництва, прийняття та реалізації управлінських рішень тощо. Алгоритми розв'язання задач, досягнення цілей, реалізації рішень.	Стану розроблення названих технологій та рівень їх обґрунтованості. Рівень сформованості та обґрунтованості алгоритмів розв'язання задач, досягнення цілей, реалізації рішень.
Регулювання відносин	Статут організації. Положення про структурний підрозділ. Положення про служби. Положення про оплату праці. Положення про регулювання ритуалів тощо.	Рівень сформованості та обґрунтованості названих положень.
Регламентування суб'єктів діяльності	Посадові інструкції. Інструкційно-технологічні карти організації управлінської праці. Розпорядок дня. Плани-графіки розв'язання задач.	Рівень сформованості та обґрунтованості документів-регламентів.
Умов забезпечення раціональної управлінської діяльності	Оргтехнічне забезпечення. Організація вжиття заходів. Організація управлінської праці.	Рівень системної сформованості умов забезпечення раціональної управлінської діяльності.
Процесного забезпечення	Цінності особистісного спрямування; системно-інтеграційного спрямування; ціннісно-вартісного спрямування. Організаційний клімат. Організаційна культура. Культура організації. Організаційна поведінка. Організаційна взаємодія. Управлінський профіль. Структури управління.	Рівень сформованості, обґрунтованості названих експозитивних складових конкурентних переваг та їх адаптованість до цілей і задач трансформаційних інституційно-структурних перетворень.

Останні, як стверджують науковці, що підтверджується нашими дослідженнями, розбалансовані в горизонтальному і вертикальному напрямках. Не використовується організаційний потенціал під час реалізації функції планування, інформаційного забезпечення координації, контролю. Це означає, що в таких підприємствах розширена зона невикористаного організаційного потенціалу в здійсненні загальних функцій управління, що є негативним явищем в системі менеджменту. Не одержав розвитку функціонально-технологічний контроль випереджувального характеру на стадіях вироблення, прийняття та реалізації рішень стратегічного характеру.

В.М. Кошельник стверджує, що під стратегією економічного розвитку сільськогосподарських підприємств слід розуміти генеральний план дій обґрунтованої економічної поведінки, що дає змогу пов'язати в єдине ціле конкретно визначені цільові установки та завдання, шляхи їх досягнення, які забезпечуватимуть саморегулювання та вплив на макро-, мікро-, мезорівнях та на середовище функціонування в довгостроковій перспективі [4, с. 194-199].

Ми погоджуємося з В.М. Кошельник в тому, що велике значення у процесі формування стратегії економічного розвитку має вивчення чинників, які найбільшою мірою впливають на ефективність ведення діяльності з урахуванням особливостей окремого підприємства та галузі, а також дають змогу отримати всебічну інформацію про показники роботи, стратегічні та тактичні можливості разом з можливостями та загрозами зовнішнього середовища, в якому воно діє [4, с. 194-199].

Більшість авторів потенціал організації розглядає через кількісний та якісний параметри економічного потенціалу, не враховуючи організаційний потенціал. Такий підхід частково є обґрунтованим, однак ми погоджуємося з думкою С.М. Судоми [5, с. 22], яка вважає, що така позиція авторів не розкриває повноту кількісних та якісних параметрів організації як системи. Таким чином, економічний потенціал окремо не дає повної оцінки результативної діяльності підприємства. Під час формування потенціалу організації як системної цілісності ми повинні враховувати біологічний потенціал (потенціал сорту і породи), технологічний потенціал, організаційний потенціал підприємства, управлінський потенціал, потенціал управлінської команди, маркетинговий потенціал, потенціал збуту та реалізації продукції, комунікаційний потенціал, інформаційний потенціал, потенціал організаційної культури та управлінського профілю тощо [5, с. 22].

Дослідивши окремо організаційний та економічний потенціали підприємства, ми дійшли висновку, що організаційне проектування економічних систем є основою для стратегії розвитку підприємства.

Організаційне проектування соціально-економічних систем представлено логічною послідовністю дій, представлених на рис. 3 [3, с. 130].

При цьому слід врахувати, що функціональні види управління змінюють орієнтацію організаційної поведінки суб'єктів діяльності та напрями й об'єкти організаційної взаємодії; цільову спрямованість організаційного потенціалу; часові та просторові параметри; організаційно-функціональні



Рис. 1. Дія суб'єктів діяльності в реальній практиці за умов трансформаційних перетворень [3, с. 127]

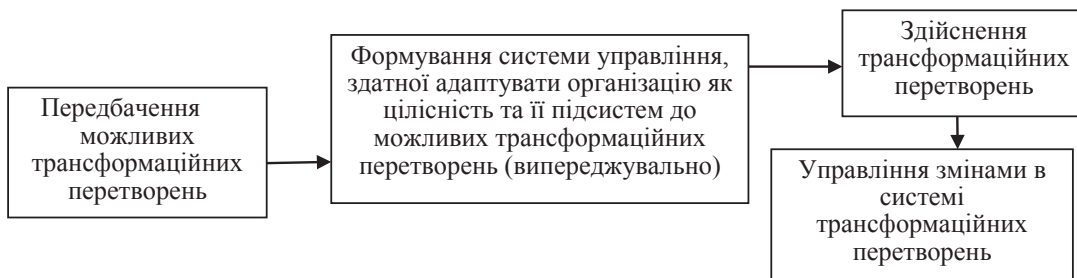


Рис. 2. Пропонована логічна схема дій за умов трансформаційних перетворень [3, с. 127]

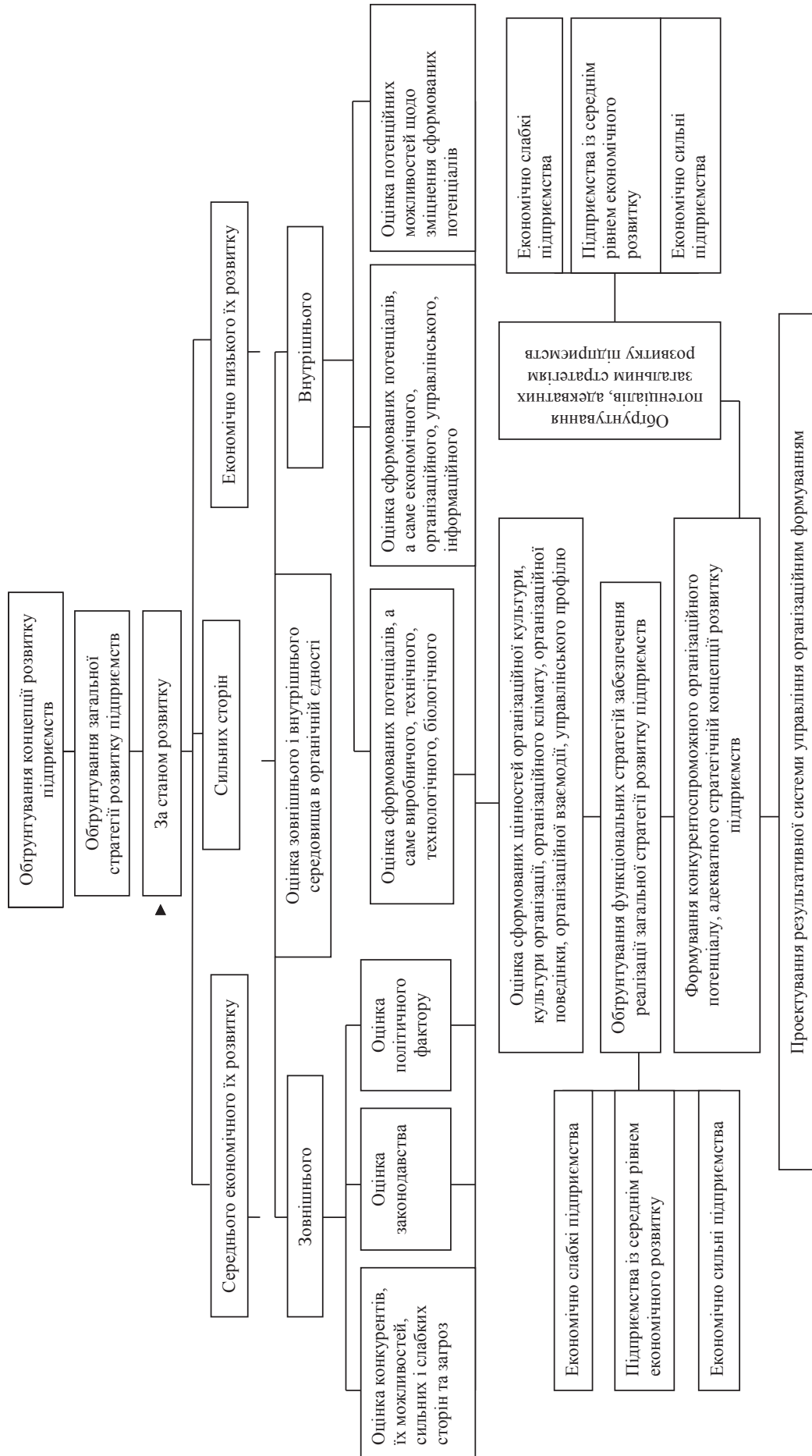


Рис. 3. Організаційне проектування соціально-економічних систем

процеси; співвідношення в централізації і децентралізації функцій здійснення організаційної взаємодії. Названі особливості враховуються нами під час організації проектування соціально-економічних систем, виходячи з концепції розвитку з урахуванням їх економічного стану.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, під час формування організаційно-економічного потенціалу підприємств пропонуємо дотримуватись певної послідовності дій, а саме:

- обґрунтування загальної стратегії розвитку підприємств з урахуванням їх економічного стану;
- оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища як органічної цілісності в їх організаційній взаємодії;
- поглиблена оцінка конкуренції, законодавства, політичної ситуації, потенційних можливостей підприємств, а саме технічного, технологічного, біологічного, економічного, інформаційного, організаційного, управлінського спрямування;
- формування конкурентоспроможного організаційного потенціалу, адекватного стратегічній концепції розвитку підприємств;

– проектування результативної системи управління організаційним формуванням [3, с. 130].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посіб. / за заг. ред. О.Д. Гудзинського. Київ: ІПК ДСЗУ, 2010. 321 с.
2. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2010. 212 с.
3. Дюк А.А. Управління організаційним розвитком сільськогосподарських підприємств: монографія. Вінниця: Нілан-ЛТД, 2012. 251 с.
4. Кошельник В.М. Стратегія економічного розвитку сільськогосподарських підприємств у контексті активізації виробничої діяльності. БІЗНЕС-ІНФОРМ. 2015. № 1. С. 194-199.
5. Судомир С.М. Управління формуванням потенціалу стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Київ, 2008. 22 с.

СУТНІСТЬ, ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ПОСЛІДОВНІСТЬ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

SATISFACTION, FACTORS FORMATION AND ASSESSMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES 'POTENTIAL ASSESSMENT

Мета статті полягає в розробці теоретичних та методичних засад оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. Визначено сутність понять економічного потенціалу та потенціалу економічного розвитку підприємства. Встановлено, що потенціал будь-якого об'єкта є сукупністю його зовнішніх властивостей, які цей об'єкт виявляє або може виявляти за певного стану середовища, у якому він перебуває. Показано роль, яку відіграє зовнішнє середовище підприємства у формуванні потенціалу його економічного розвитку. Здійснено класифікацію чинників такого формування, зокрема шляхом їх поділу за місцем утворення (внутрішні та зовнішні); змістом (організаційні, технічні, технологічні тощо); терміном дії (короткострокові та довгострокові); видами економічних ресурсів. Визначено основні принципи, на яких повинен ґрунтуватися процес оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. Запропоновано загальну послідовність оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства.

Ключові слова: підприємство, потенціал, економічний розвиток, якість ресурсів, економічний результат, зростання потенціалу.

Цель статьи заключается в разработке теоретических и методических основ оценки потенциала экономического развития предприятий. Определена суть понятия экономического потенциала и потенциала экономического развития предприятия. Установлено, что потенциал любого объекта представляет собой совокупность его внешних свойств, которые этот объект проявляет или может проявлять при определенном состоянии внешней среды, в котором он находится. Показана роль, которую играет внешняя среда предприятия при формировании потенциала его экономического развития. Осуществлена классификация факторов такого форми-

рования, в частности путем их деления по месту образования (внутренние и внешние): содержанию (организационные, технические, технологические и т. д.); срокам действия (краткосрочные и долгосрочные); видам экономических ресурсов. Определены основные принципы, на которых должен основываться процесс оценивания потенциала экономического развития предприятий. Предложена общая последовательность оценки потенциала экономического развития предприятия.

Ключевые слова: предприятие, потенциал, экономическое развитие, качество ресурсов, экономический результат, рост потенциала.

The purpose of the article consisted in development of theoretical and methodical principles of evaluation of potential of economic development of the enterprises. Certainly essence of concepts of economic potential and potential of economic development of enterprise. It is set that potential of any object shows by itself the aggregate of him external properties, which this object shows or can show at the certain state of environment, which he is in. A role which is played by the external environment of enterprise in forming of potential of him economic development is rosined. Classification of factors of such forming is carried out, in particular by their division after by the place of education (internal and external); by the table of contents (organizational, technical, technological and others like that); by the term of action (short-term and long-term); by the types of economic resources. Certainly basic principles which the process of evaluation of potential of economic development of enterprises must be based on. The general sequence of evaluation of potential of economic development of enterprise is offered.

Key words: enterprise, potential, economic development, quality of resources, economic result, growth of potential.

УДК 658.621

Ємельянов О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Розробка управлінських рішень на підприємствах, зокрема вибір стратегії та складання планів їх діяльності, потребує наявності відомостей про економічні можливості суб'єктів господарювання. Отримання таких відомостей здійснюється на засадах оцінювання економічного потенціалу підприємств. Правильне встановлення величини цього потенціалу є необхідною умовою обґрунтованості рішень щодо подальшого функціонування підприємств, реалістичності та оптимальності планів їх господарської діяльності. При цьому велике значення має не лише оцінювання наявного рівня економічного потенціалу підприємств, але й виявлення резервів його зростання в майбутньому. Таке зростання відбувається на засадах економічного розвитку підприємств. Тому встановлення можливостей нарощування економічного потенціалу

суб'єктів господарювання має ґрунтуватися на вимірюванні рівня потенціалу їх економічного розвитку.

Потенціал економічного розвитку підприємств є складною та багатогранною категорією, а процес оцінювання величини цього потенціалу потребує проведення глибокого аналізування чинників внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єктів господарювання, що формують потенціал економічного розвитку підприємств, та використання науково обґрунтованих алгоритмів його оцінювання. У зв'язку з цим виникає потреба визначення сутності потенціалу економічного розвитку підприємств, виділення основних чинників його формування та розроблення послідовності оцінювання величини цього потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки методичних засад оцінювання

економічного потенціалу підприємств розглядається в багатьох публікаціях. Значний внесок у вирішення цього питання зробили, зокрема, такі науковці, як І. Бачевський, Г. Білоконенко, Д. Васильківський, О. Грабельська, І. Заблудська, Л. Запасна, С. Іщук, Л. Квятковська, О. Кузьмін, Л. Лесик, Н. Мала, О. Маслак, О. Мельник, О. Решетняк, М. Тимошук, Р. Фежур. Зокрема, вченими визначено сутність потенціалу підприємств [1, с. 11-22; 2, с. 82-93], встановлено складові та чинники його формування [3, с. 116-119; 4, с. 50-54; 5, с. 272-276], запропоновано плідні підходи до оцінювання економічного потенціалу суб'єктів господарювання [6, с. 157-163; 7, с. 202-207].

Водночас нині залишається не повністю вирішеною проблема оцінювання такого різновиду потенціалу підприємств, як потенціал їх економічного розвитку. Незважаючи на низку публікацій, у яких розглянуто закономірності економічного розвитку підприємств [8, с. 34-37; 9, с. 22-26] та систематизовано показники й методи оцінювання потенціалу такого розвитку [10, с. 242-246; 11, с. 85-101; 12, с. 177-179], необхідним є подальше дослідження сутності, чинників формування та послідовності оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних та методичних засад оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема оцінювання потенціалу тих чи інших об'єктів (процесів) є значною мірою міждисциплінарною, тобто постає не лише в економіці. При цьому об'єкти такого оцінювання можуть бути досить різноманітними, зокрема до них можуть відноситися держава (зокрема, під час оцінювання її військового потенціалу), регіон (наприклад, під час оцінювання його туристичного або інвестиційного потенціалу), колектив людей або окрема людина, засоби та предмети праці. Спільним в оцінюванні потенціалу різних об'єктів виступає те, що в процесі такого оцінювання досліджуються їх певні властивості, які цікавлять суб'єкта, який здійснює це дослідження. Отже, предметом оцінювання потенціалу певного об'єкта виступають ті чи інші його властивості.

Сучасна наука, зокрема філософія, пропонує різноманітні способи групування властивостей об'єктів. Зокрема, ці властивості можуть бути поділені на внутрішні та зовнішні. Внутрішні (конструктивні) властивості іманентні об'єкту і не прив'язані до умов його зовнішнього середовища, тобто вони зберігаються зі зміною цього середовища (наприклад, складові об'єкта, взаємовідносини та взаємне розміщення цих складових, їх форма, розміри, матеріали, з яких ці складові утворені). Зовнішні (функціональні) властивості об'єкта вияв-

ляються у взаємовідносинах із зовнішнім середовищем об'єкта; до цих властивостей може відноситись здатність об'єкта до руху, трансформацій, поглинання, виділення тощо. Відзначимо, що поділ властивостей об'єкта на внутрішні та зовнішні є певною мірою умовним, а також є справедливим у певній системі взаємовідносин між цим об'єктом і зовнішнім середовищем, зокрема із суб'єктом, що досліджує цей об'єкт.

Очевидно, що зовнішні властивості об'єкта можуть змінюватися із зміною його зовнішнього середовища навіть за умови, що внутрішні властивості об'єкта при цьому залишаються незмінними. Наприклад, здатність підприємства отримувати певну величину прибутку значною мірою визначається сприятливістю кон'юнктури ринків збуту його продукції.

Таким чином, зовнішні властивості об'єкта визначаються його внутрішніми властивостями та параметрами зовнішнього середовища, в якому перебуває цей об'єкт.

Враховуючи викладене вище, потенціал будь-якого об'єкта можемо тлумачити як сукупність його зовнішніх властивостей, які цей об'єкт виявляє або може виявляти за певного стану середовища, в якому він перебуває. Відповідно, оцінювання потенціалу об'єкта має ґрунтуватися на виокремленні та вимірюванні його зовнішніх властивостей з урахуванням середовища, в якому перебуває цей об'єкт.

Важливою характеристикою об'єктів є те, що їх внутрішні властивості можуть поступово або раптово змінюватися. При цьому такі зміни можуть відбуватися і як внаслідок процесів у внутрішньому середовищі об'єкта, і під впливом чинників його зовнішнього середовища. Якщо ці зміни мають незворотній характер, то їх сукупність буде розвитком об'єкта.

У процесі розвитку об'єкта відбуваються зміни його властивостей, поява нових та (або) зникнення наявних властивостей. Здатність об'єкта до таких змін характеризує потенціал його розвитку.

Стосовно підприємства як складної відкритої виробничо-господарської системи, то перелік його зовнішніх властивостей є надзвичайно великим. Ці властивості можна назвати також здатностями підприємства. Зокрема, до зовнішніх властивостей підприємства належать його здатність виробляти продукцію, реалізовувати її, отримувати доходи та прибутки, сплачувати податки, залучати інвестиції.

Результати оцінювання потенціалу підприємства цікавлять перш за все його власників з точки зору тих економічних результатів, які це підприємство у процесі свого функціонування може принести. З урахуванням цього під економічним потенціалом підприємства можна розуміти сукупність його здатностей приносити власникам певну

величину економічних результатів за визначеного стану зовнішнього середовища, в якому функціонують ці підприємства.

Стосовно економічного розвитку підприємств, то якщо його трактувати у позитивному контексті (тобто як прогрес, а не як регрес), то можна сказати, що він виявляється у двох головних послідовних процесах функціонування суб'єктів господарювання, а саме у збільшенні їх економічного потенціалу та в реалізації наявного та додатково набутого в процесі розвитку підприємств їх економічного потенціалу. Відповідно, потенціал економічного розвитку підприємств – це насамперед їх здатність (сукупність здатностей) збільшувати наявний у них економічний потенціал. Таким чином, потенціал економічного розвитку підприємств є сукупністю їх здатностей нарощувати наявний економічний потенціал з його подальшою реалізацією.

З урахуванням запропонованих вище трактувань понять «економічний потенціал підприємства» та «потенціал економічного розвитку підприємства» можна стверджувати, що загальні підходи до кількісного вимірювання цих двох видів потенціалу підприємства повинні бути значною мірою ідентичними, тобто індикатори їх вимірювання мають бути загалом однаковими (хоча оцінка потенціалу розвитку, як буде показано нижче, є значно складнішим завданням).

Для того щоб обґрунтувати підхід до оцінювання потенціалу будь-якого об'єкта, зокрема підприємства, потрібно насамперед зазначити, що оцінювач наперед вибирає його певну зовнішню властивість (або сукупність зовнішніх властивостей) і прагне отримати відповідь на два головні запитання про те, чи володіє об'єкт цією властивістю (властивостями); якщо володіє, а сама властивість піддається кількісному вимірюванню, яким є рівень цієї властивості (властивостей). При цьому часто відповідь на перше запитання є заздалегідь позитивною, а основна проблема полягає у відповіді на друге.

Слід враховувати той факт, що здебільшого рівень функціональних властивостей об'єктів може коливатися у певному діапазоні його значень. Наприклад, підприємство може виробляти більшу або меншу кількість продукції, змінювати структуру своєї виробничої програми, асортимент продукції. Відповідно, за таких умов і величина фінансових результатів операційної діяльності підприємства теж буде змінюватися у певному діапазоні її значень. Тому закономірно постає нове запитання про те, яке саме значення певної зовнішньої властивості об'єкта вважати рівнем його потенціалу за цією властивістю. Першою відповіддю на це запитання може бути така: слід вибирати максимально можливе значення відповідної властивості. Однак слід зауважити, що, наприклад, максимізація обся-

гів виготовлення продукції підприємства не завжди забезпечує максимізацію його операційного прибутку. Також досить часто у практиці розроблення планів діяльності підприємства постає необхідність визначення того, чи здатне воно отримувати певну наперед встановлену величину прибутку (наприклад, якщо планується отримання певного цільового розміру прибутку), а максимізація прибутку не завжди є кінцевою метою функціонування суб'єктів господарювання. Враховуючи ці міркування, вважаємо доцільним вимірювати потенціал підприємства за певною його зовнішньою властивістю шляхом виділення множини значень, що характеризують можливий рівень цієї властивості, якого може досягти досліджуване підприємство.

Так, якщо підприємство виготовляє або може виготовляти декілька видів продукції, використовуючи одностадійний виробничий процес та однотипне устаткування, то виробничий потенціал цього підприємства буде описуватися множиною векторів невід'ємних значень обсягів виробництва ним продукції різних видів за певний проміжок часу, які відповідають такій нерівності:

$$\sum_{i=1}^n n_i \cdot O_i \leq T, \quad (1)$$

де n – кількість видів продукції, яку виготовляє або може виготовляти підприємство;

n_i – норма витрат машинного часу на виготовлення одиниці i -го виду продукції;

O_i – натуральні обсяги виготовлення i -го виду продукції;

T – корисний фонд робочого часу парку устаткування.

Отже, в цьому разі виробничий потенціал підприємства характеризується множиною векторів виду $(O_1, \dots, O_i, \dots, O_n)$. Якщо ж оцінювати потенціал економічного розвитку такого підприємства стосовно збільшення обсягів виготовлення ним продукції, то необхідно визначити можливості вжиття організаційно-технічних заходів щодо зменшення норм витрат та зростання фонду корисного часу роботи парку устаткування. Тоді множина векторів $(O_1, \dots, O_i, \dots, O_n)$ розшириться і буде визначатися з такої нерівності:

$$\sum_{i=1}^n n'_i \cdot O_i \leq T', \quad (2)$$

де n'_i – нове (зменшене) значення норми витрат машинного часу на виготовлення одиниці i -го виду продукції;

T' – нове (збільшене) значення корисного фонду робочого часу парку устаткування підприємства.

Відповідно, множина векторів $(O_1, \dots, O_i, \dots, O_n)$, що є різницею між розширеною та початковою множинами, буде описувати потенціал економічного розвитку підприємства стосовно збільшення обсягів виготовлення ним продукції.

Якщо ж розглядати більш загальний різновид економічного потенціалу підприємства, а саме потенціал отримання ним операційного прибутку, тоді він буде описуватися діапазоном можливих значень цього показника від нульового значення до максимального можливого.

Слід відзначити, що іноді для окремих різновидів потенціалу підприємства (зокрема, для потенціалу отримання ним операційного прибутку) можна застосовувати емпіричний підхід, тобто брати за основу фактичне значення відповідного показника, якого досягнуло підприємство у звітному періоді (зокрема, величину його операційного прибутку, яка за таких умов буде верхньою межею відповідного діапазону його значень). Проте можливою є ситуація, за якої цей підхід застосовувати неможливо, тобто підприємство неповною мірою використовує певний різновид свого економічного потенціалу. Це можливе, зокрема, тоді, коли підприємство з певних причин свідомо не використовує свій економічний потенціал (наприклад, економить частину своїх ресурсів з метою більш вигідного їх застосування у майбутньому); коли підприємство не ставить за мету максимізацію показника, що характеризує цей різновид економічного потенціалу; коли внаслідок випадкових нетипових ситуацій, що сталися у внутрішньому та (або) зовнішньому середовищах підприємства, воно не змогло повністю реалізувати цей різновид свого економічного потенціалу.

Стосовно оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств, то для вирішення цього завдання описаний емпіричний підхід заздалегідь є непридатним, оскільки при цьому необхідним є встановлення можливостей покращення внутрішнього середовища, а якщо такі покращення виявлені, то нова величина економічного потенціалу підприємств априорі буде перевищувати наявну. При цьому слід також враховувати наявність великої кількості чинників, які беруть участь у формуванні потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання. Ці чинники доцільно поділити на такі групи:

- за місцем утворення: внутрішні (що характеризують внутрішнє середовище підприємства) та зовнішні (що характеризують зовнішнє середовище підприємства);
- за змістом: організаційні, технічні, технологічні, соціальні;
- за терміном дії: короткострокові (терміном дії до одного року) та довгострокові (терміном дії більше одного року);
- за видами економічних ресурсів (за матеріальними, трудовими, технічними, фінансовими та інформаційними ресурсами підприємства);
- за способом впливу: чинники безпосереднього впливу та чинники опосередкованого впливу;
- за характером впливу: екстенсивні (обумовлюються зростанням обсягів відповідних видів

ресурсів підприємства) та інтенсивні (обумовлюються підвищенням рівня якості відповідних видів ресурсів підприємства).

Також процес оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств повинен ґрунтуватися на системі принципів, до головних з яких слід віднести такі:

- необхідність оцінювання наявного рівня економічного потенціалу підприємств; згідно з цим принципом оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств має ґрунтуватися на відомостях про наявний рівень їх економічного потенціалу;
 - виокремлення головних параметрів якості економічних ресурсів підприємств; згідно з цим принципом вимірювання потенціалу економічного розвитку підприємств має передбачати насамперед покращення головних параметрів якості їхніх ресурсів;
 - визначення взаємозв'язків між економічними ресурсами; згідно з цим принципом має забезпечуватися синхронізація заходів з покращення якості різних видів ресурсів підприємств з урахуванням взаємозв'язків між цими ресурсами;
 - встановлення можливостей покращення управлінських компетенцій; згідно з цим принципом важливим напрямом підвищення економічного потенціалу підприємств є вдосконалення вмінь їх менеджерів у сфері планування, організування, мотивування, регулювання та під час виконання інших загальних та спеціальних управлінських функцій;
 - визначення взаємозв'язків між індикаторами, які характеризують зовнішні та внутрішні властивості підприємств, зокрема між величиною економічних результатів та обсягами і якістю економічних ресурсів;
 - поділ загальних компетенцій працівників підприємства на часткові та формування й аналізування отримуваних внаслідок цього ланцюжків компетенцій;
 - визначення взаємозв'язків між різними видами загальних та часткових компетенцій працівників підприємства.
- З урахуванням перелічених принципів оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств та виділених чинників його формування доцільним є встановлення такої послідовності процесу вимірювання величини цього потенціалу.
- 1) Виділення окремих носіїв потенціалу підприємства. Для вирішення цього завдання необхідним є облік усіх видів наявних на підприємстві економічних ресурсів, насамперед трудових та технічних, які є головними носіями економічного потенціалу будь-якого підприємства.
 - 2) Визначення можливостей покращення кожного окремого носія потенціалу підприємства. Цей етап процесу оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства є найбільш важливим. Для

його реалізації необхідним є вибір для кожного виду ресурсів підприємства головних параметрів його якості (зокрема, для працівників їх якість характеризуватиметься рівнем володіння відповідними компетенціями). При цьому слід виділити групу ресурсів, метою яких є вдосконалення інших видів ресурсів підприємства (зокрема, до таких ресурсів належать інноваційні ресурси). Також важливо встановити перелік організаційно-економічних та техніко-технологічних заходів, спрямованих на покращення кожного виду ресурсів підприємства та взаємозв'язків між ними.

3) Встановлення доцільності вилучення наявних та (або) залучення нових носіїв потенціалу підприємства. Здійснення цього етапу є можливим під час встановлення взаємозв'язків як між окремими видами економічних ресурсів підприємства, так і між підприємством та його зовнішнім середовищем, оскільки за таких умов можна оцінити, які ресурси є зайвими, а яких ресурсів підприємству бракує.

4) Визначення множини можливих значень економічних результатів діяльності підприємства за умови зростання його економічного потенціалу. З цією метою моделюються різні комбінації заходів з управління ресурсами підприємства, а також оцінюються відповідні цим комбінаціям прогностичні значення економічних результатів господарської діяльності підприємства, зокрема його операційного або чистого прибутку.

5) Обґрунтування критерію оптимізації діяльності підприємства. Оскільки заходи з управління ресурсами підприємства мають переважно інвестиційний характер, то критерій такої оптимізації повинен враховувати потрібні обсяги інвестицій у реалізацію цих заходів. Зокрема, таким критерієм може виступати максимум надприбутку, тобто різниці між очікуваним прибутком та добутом потрібних інвестицій у реалізацію відповідних заходів з управління ресурсами підприємства на норму прибутковості інвестицій.

6) Прогнозування максимально можливого приросту значення критерію оптимізації діяльності підприємства внаслідок вжиття заходів зі зростання його економічного потенціалу підприємства.

Виконання викладеної вище послідовності дій з оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства дасть змогу отримати обґрунтовану оцінку величини цього потенціалу, одночасно розробивши заходи з удосконалення управління ресурсами суб'єкта господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Потенціал економічного розвитку підприємств є сукупністю їх здатностей нарощувати наявний економічний потенціал з його подальшою реалізацією. Потенціал економічного розвитку підприємств формується під впливом різноманітних чинників, які можуть бути згруповані за місцем утворення (внутрішні та зовнішні); змістом (органі-

заційні, технічні, технологічні, соціальні); терміном дії (короткострокові та довгострокові); видами економічних ресурсів та іншими ознаками групування. Доцільним є встановлення такої послідовності процесу вимірювання величини потенціалу економічного розвитку підприємства: виділення окремих носіїв потенціалу підприємства (за видами його ресурсів); визначення можливостей покращення кожного окремого носія потенціалу підприємства; встановлення доцільності вилучення наявних та (або) залучення нових носіїв потенціалу підприємства; визначення множини можливих значень економічних результатів діяльності підприємства за умови зростання його економічного потенціалу; обґрунтування критерію оптимізації діяльності підприємства; прогнозування максимально можливого приросту значення цього критерію внаслідок вжиття заходів зі зростання економічного потенціалу підприємства.

Подальші дослідження питання оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства повинні бути спрямовані на встановлення впливу окремих видів чинників формування цього потенціалу на його величину.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бачевський Б., Заблодська І., Решетняк О. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ-ри, 2009. 400 с.
2. Білоконенко Г. Сутність та зміст соціально-економічного потенціалу виробничої організації. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2012. № 3 (19). С. 80-97.
3. Васильківський Д. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення. Наука й економіка. 2014. № 2 (34). С. 115-120.
4. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. Регіональна економіка. 2005. № 3. С. 48-56.
5. Лесик Л. Типологія видів і чинників формування економічного потенціалу підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.12. С. 271-278.
6. Кузьмін О., Мельник О. Діагностика потенціалу підприємства. Маркетинг та менеджмент інновацій. 2011. № 1. С. 155-166.
7. Маслак О., Квятковська Л. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». 2012. Вип. 9 (34). Ч. 1. С. 201-210.
8. Запасна Л. Економічна сутність розвитку підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2006. № 96. С. 33-37.
9. Мала Н., Грабельська О. Економічний розвиток підприємства: планування та моделювання. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в

Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2012. № 739. С. 22-28.

10. Тимошук М. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємств з урахуванням вагомості фінансово-економічних факторів. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.15. С. 241-248.

11. Фещур Р. та ін. Управління соціально-економічним розвитком підприємства: методологія

та інструментарій: монографія. Львів: Растр-7, 2016. 226 с.

12. Фещур Р., Тимошук М. Формування системи показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2006. № 567. С. 176-180.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

ESSENCE AND FEATURES OF FORMATION OF BUSINESS PLANNING

У статті досліджено особливості проведення бізнес-планування та основні цілі розробки бізнес-плану. Визначено особливості проведення бізнес-планування, розглянуто його цілі та завдання, функції та структуру бізнес-плану в ринковій системі господарювання. Для досягнення мети розроблено рекомендації стосовно вдосконалення організації та механізму проведення бізнес-планування.

Ключові слова: бізнес-план, бізнес-планування, інвестиційний проект, інвестиції.

В статье исследованы особенности проведения бизнес-планирования и основные цели разработки бизнес-плана. Определены особенности проведения бизнес-планирования, рассмотрены его цели и задачи, функции и структуру бизнес-плана в рыночной

системе. Для достижения цели разработаны рекомендации касательно улучшения организации и механизма проведения бизнес-планирования.

Ключевые слова: бизнес-план, бизнес-планирование, инвестиционный проект, инвестиции.

In the article the features of business planning and the main objectives of the development of a business plan. The features considered in business planning, goals and objectives, functions and structure of the business plan in the market system. To achieve the objective of the proposed recommendation, with a view to improving the Organization and mechanism for business planning.

Key words: business plan, business planning, project funding, investments.

УДК 330.322:005.511

Жуков В.В.

к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Якісне бізнес-планування інвестиційних проектів вимагає попереднього ознайомлення з його цілями та завданнями, функціями та структурою бізнес-плану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання особливості формування процесу бізнес-планування розглянуто в працях вітчизняних та зарубіжних учених. Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженням бізнес-планування, слід виділити таких, як І.А. Дмитрієв, О.С. Телетов, О.Є. Кузьмін, В.В. Лаврук, В.П. Баринов, С.В. Свириденко, П. Барроу, Е. Гайдарь, М.О. Москаленко, С.В. Голяков, В.Н. Попов, О.Є. Кузьмін, М.О. Пашута, Г.М. Тарасюк [1-14]. Проте варто відзначити недостатній розвиток методологічних положень щодо створення та застосування методів покращення процесу бізнес-планування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей формування процесу бізнес-планування з метою вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначимо особливості проведення бізнес-планування, насамперед ознайомимось з його цілями та завданнями, функціями та структурою бізнес-плану.

Виділяють кілька основних цілей розробки бізнес-плану [1, с. 28]:

- залучення інвесторів;
 - планування господарської діяльності фірми на найближчий і віддалений періоди відповідно до потреб ринку та можливостей отримання необхідних ресурсів;
 - оформлення документів на отримання інвестицій, фокусування уваги керівництва підприємства на основних проблемах та напрямках розвитку, розробка чіткої стратегії підприємництва;
 - отримання бажаного результату діяльності протягом певного часу.
- Бізнес-план дає змогу вирішувати цілу низку завдань, але основними з них є такі [2, с. 174]:
- обґрунтування економічної доцільності напрямів розвитку фірми;
 - розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності, насамперед обсягів продажів, прибутків на капітал;
 - визначення джерела фінансування реалізації вибраної стратегії, тобто засоби концентрування фінансових ресурсів;
 - планування поточної діяльності;

- проведення реорганізації суб'єкта господарювання;
- фінансове оздоровлення організації;
- реалізація окремих комерційних проектів;
- забезпечення доведення фінансової ефективності проекту, тобто підтвердження того, що гроші, які вкладені в проект, принесуть очікуваний прибуток.

Бізнес-план розробляється на основі інформаційних даних звітності, а також аналітичних матеріалів про стан українських та світових фінансових ринків. Бізнес-план у ринковій системі господарювання виконує дві найважливіші функції, а саме [3, с. 90]:

- зовнішню (ознайомлення різних представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї);
- внутрішню (опрацювання механізму самоорганізації, тобто цілісної та комплексної системи управління реалізацією підприємницького проекту).

Традиційно бізнес-план розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Зовнішні інвестори та кредитори ніколи не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо не ознайомляться з ретельно підготовленим бізнес-планом. Такий план має переконати потенційних інвесторів у тому, що підприємницький проект має чітко визначену стратегію успіху та заслуговує на фінансову підтримку. Не менш важливою є внутрішня функція бізнес-плану, в межах якої можна виділити два напрями його застосування [4, с. 30]:

1) як інструмента стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства; розробка бізнес-плану вимагає визначення не тільки стратегічних напрямів та цілей діяльності, але й оперативних дій для досягнення таких; тобто бізнес-план є основою поточного планування всіх аспектів діяльності підприємства, він сприяє глибшому усвідомленню працівниками особистих завдань, пов'язаних зі спільним для них бізнесом;

2) як механізму аналізу, контролю й оцінки діяльності підприємства; бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати напрями розвитку бізнесу.

Процес створення бізнес-плану проходить у три етапи: постановка завдання планування, розробка плану та його реалізація [5, с. 44].

Перший етап є найбільш відповідальним, основними критеріями його проведення є багатфакторність та багатоваріантність. Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища є джерелами бізнес-ідей, втілених у сформульовану мету. Найбільш корисними джерелами є відгуки споживачів, продукція конкурентів, публікації в офіційних виданнях, наукові та конструкторські розробки.

З урахуванням фактору корисності найбільшу увагу слід приділяти думці споживачів.

Другий етап необхідно розпочинати зі структуризації цілей, тобто визначення їх місця в ієрархії, впорядкованості та важливості. На цьому етапі доцільно не тільки здійснити кількісне обґрунтування та інтерпретацію кожної альтернативи, але й їх систематизацію, конкретизацію, аналіз взаємозв'язків, оцінювання повноти та достатності, що є необхідним для визначення впливу кожної альтернативи на розвиток ситуації впровадження бізнес-плану на підприємстві. Вибір оптимальної альтернативи в процесі прийняття планового рішення повинен спиратися не на критерії максимізації обсягу випуску продукції, мінімізації сукупних витрат, технічної ефективності чи максимізації прибутку, а на оптимальне поєднання усіх аспектів інвестиційного проектування, а саме техніко-технологічних, економіко-фінансових, соціокультурних, організаційно-екологічних, що стане визначальною метою довгострокового бізнес-планування.

Прийняття та вибір найкращої дійсної альтернативи дає можливість безпосередньо почати процес впорядкування бізнес-плану та оформлення документів.

Третім та останнім глобальним етапом є реалізація прийнятого плану.

Структура бізнес-плану і ступінь його деталізації залежать від масштабності запропонованих у ньому змін і сфери їх застосування, від розмірів передбачуваних ринків збуту товарів та послуг, наявності конкурентів, джерел фінансування інвестицій.

С.В. Свириденко [6, с. 26] виділяє такі основні розділи структури бізнес-плану:

- резюме (загальне уявлення про бізнес, що дає можливість зрозуміти, чого хоче добитися підприємство, який його потенціал, скільки коштів потребує проект, який прибуток він принесе; цей розділ складається після розробки всього плану; резюме підсумовує прогнози і плани, обґрунтовані і розраховані в подальших розділах);

- товари та послуги (особливості опису товару чи послуги визначаються їх специфікою; характеристика товару повинна містити відомості про вид товару, призначення та галузь застосування, технічний рівень, наявність субститутів, прогнозований обсяг та структуру випуску в натуральному та вартісному вираженні, можливість експорту товару);

- ринки збуту й конкуренція (вивчення стану ринку цього товару, оцінювання попиту та пропозиції, виявлення ємності ринку, купівельної спроможності, рівня конкуренції, визначення сегменту ринку, на якому передбачається реалізовувати товар; від цього аналізу залежить реальність прогнозованих обсягів виробництва, цін, а отже, й фінансових результатів) [7, с. 107];

- план маркетингу (сутність цього розділу полягає в тому, щоб показати інвестору ступінь проро-

бленої програми маркетингу відносно цього виду товару чи послуги);

– план виробництва (дані про виробничі потужності підприємства, кількість закупаемого устаткування, обсяги та якісні характеристики закупаваної сировини, постачальників, ціни, необхідність у робітниках, витрати на оплату праці тощо);

– управління й організація (організаційна структура підприємства, календарний графік виконання проекту, необхідність підвищення кваліфікації, потреби в робочій силі, контроль та оцінка роботи персоналу, наявність системи якості);

– оцінка ризиків (виявлення усіх видів ризиків, кількісна оцінка ризиків, комплексна оцінка рівня ризику проекту, оцінка допустимості одержаного рівня ризику, розробка заходів щодо запобігання ризику та його зниження, розподіл ризиків між учасниками проекту) [8, с. 124];

– стратегія фінансування (визначення шляхів та механізму залучення коштів, напрямів фінансування, засобів контролю за цільовим використанням коштів тощо);

– фінансовий план (визначення величини доходів від продажу та прибутку за інвестиційний цикл

здійснюваного проекту, оцінка ефективності інвестиційного проекту, практичного значення обсягів виробництва та реалізації продажів, що визначають прибутковість).

Бізнес-план має двох користувачів, а саме внутрішніх (ініціатор бізнес-ідеї, засновники та персонал підприємства) та зовнішніх (потенційні інвестори, кредитори, партнери) [9, с. 29].

Процес бізнес-планування спрямований на досягнення конкретних цілей. Основні завдання бізнес-планування спрямовані на досягнення зовнішніх та внутрішніх цілей.

Зовнішні цілі включають обґрунтування необхідності залучення додаткових інвестицій, демонстрацію можливостей суб'єкта господарювання та переконання потенційних інвесторів у достатньому рівні ефективності інвестиційного проекту та високому рівні менеджменту підприємства. З іншого боку, кожний інвестор бажає оцінити вигідність інвестування в пропонуваній інвестиційний проект і співвідношення можливої віддачі від проекту та ризику вкладень, для чого вивчається й аналізується бізнес-план інвестиційного проекту.

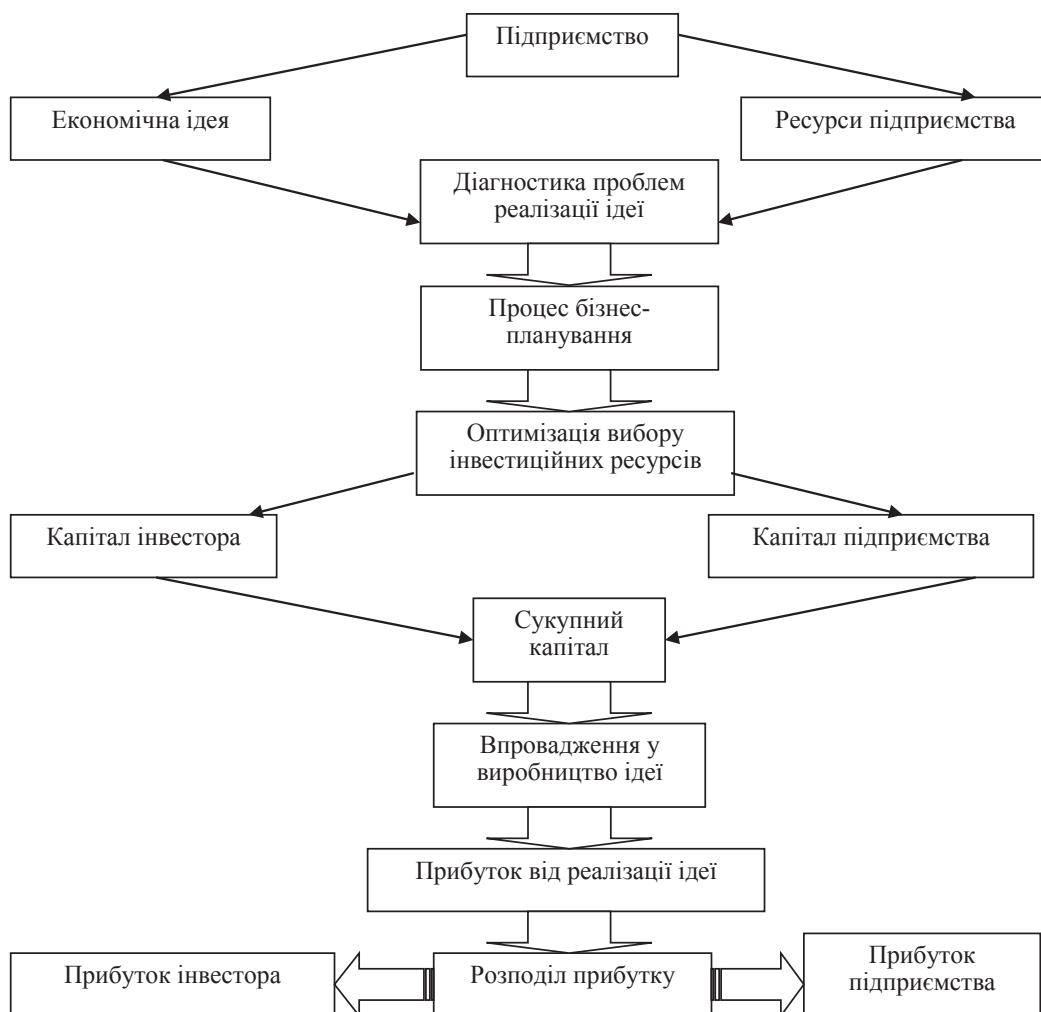


Рис. 1. Процес бізнес-планування [3; 12]

Внутрішні цілі – це перевірка знань управляючого персоналу, розуміння ним ринкового середовища та реального положення підприємства на ринку, а також досягнення розуміння між інвестором та адміністрацією підприємства стратегічних цілей, характеристик, конкурентного середовища, слабких і сильних сторін конкретного інвестиційного проекту, його можливої ефективності за заданих умов.

До основних компонентів процесу бізнес-планування можна віднести такі [10; 11]:

- обґрунтування вірогідності проекту для його потенційних учасників у доступній для сприйняття формі;

- докази життєздатності та майбутньої стійкості організації, котра реалізовуватиме цей проект;

- передбачення ризиків підприємницької діяльності;

- конкретизація перспективи бізнесу у вигляді системи кількісних та якісних показників;

- розвиток перспективного (стратегічного) погляду на організацію та її робочу силу шляхом отримання цінного досвіду планування.

Значення бізнес-планування для розвитку господарської діяльності підприємства можна звести до можливості концентрації усіх можливих його ресурсів (виробничих, фінансових, трудових, інноваційних, управлінських тощо) для розв'язання поточних і майбутніх проблем розвитку підприємства з метою отримання більшого прибутку від здійснюваної діяльності.

Процес бізнес-планування від виникнення економічного задуму до одержання та розподілу прибутку між його учасниками показаний на рис. 1.

Як бачимо з рис. 1, процесу бізнес-планування передуює виникнення задуму, ідеї, що разом з недостатньо ефективним використанням ресурсів підприємства породжує виникнення проблем у реалізації такої ідеї чи задуму. Найкраще використання власного та залученого капіталу в процесі реалізації бізнес-планування дасть змогу підприємству отримати прибуток та покращити результати господарської діяльності.

Зазвичай під бізнес-плануванням розуміють тільки розробку конкретного бізнес-плану. Проте діяльність з бізнес-планування досить різноманітна і може включати такі результати бізнес-планування [3; 11; 12].

1) Концепція бізнесу призначена оцінити ефективність і доцільність одного з напрямів або бізнесу загалом. Концепція, як правило, розробляється на основі укрупнених показників, внаслідок чого фінансово-економічна оцінка виконується також у загальному вигляді. Мета розробки концепції бізнесу полягає в первинному представленні зацікавленим сторонам представленого до реалізації проекту або стратегії розвитку підприємства. Структура концепції наближена до структури бізнес-плану, але більше спрямована на позначення

принципових моментів організації бізнесу та способів вирішення ключових завдань.

2) Бізнес-план є основним результатом бізнес-планування. Трудомісткість розробки бізнес-плану залежить від обсягу інформації, що включається в нього, і рівня її деталізації, наявності та якості вихідної інформації, особливостей бізнесу та масштабів проекту, необхідності розрахунку декількох варіантів реалізації проекту (стратегій), а також наявності якихось специфічних вимог до бізнес-плану.

3) Бізнес-проект є попереднім документом для підготовки бізнес-плану, який призначений для первинного оцінювання проекту. У бізнес-проекті опрацьовуються такі питання: стратегія реалізації проекту, маркетингова стратегія, організація збуту, рішення організаційних питань і юридичний супровід, забезпечення персоналом, питання технології виробництва, устаткування, розміщення, забезпечення сировиною, логістика та інші обов'язкові аспекти реалізації проекту.

4) Фінансово-економічна оцінка проекту включає таблиці економічних розрахунків (фінансову модель), а також текстову частину, в якій представлені механізми розрахунків і прийняті допущення, позначені вихідні дані та передумови до розрахунків, а також охарактеризовані і наочно представлені отримані результати.

5) Експертиза бізнес-плану проводиться для ухвалення рішення про реалізацію проекту і може бути представлена у вигляді оцінки методології розробки бізнес-плану та оцінки можливості реалізації проекту.

Бізнес-планування, на нашу думку, має різне значення для учасників цього процесу:

- для менеджерів підприємства воно є з'ясуванням практичності ідей, формуванням команди однодумців, проведенням практичного аналізу діяльності підприємства, можливостями додаткового фінансування розвитку підприємства;

- для акціонерів – оцінкою можливостей підприємства, відстеженням виконання цілей та завдань, визначенням потреби в коштах;

- для кредиторів – оцінкою ліквідності підприємства, а також наявного ризику, оцінкою якості управління діяльністю підприємства;

- для партнерів у бізнесі – оцінкою надійності та привабливості розвитку співробітництва, оцінкою можливості співробітництва.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, бізнес-план є документом, у якому відображено усі аспекти діяльності підприємства та напрями його розвитку. Бізнес-планування здійснюється у три етапи, в процесі проведення яких виконується дві функції, а саме зовнішня та внутрішня. Структура бізнес-плану включає характеристику кількісних та якісних показників проекту та визначення результатів його впровадження.

Розробка бізнес-плану сприяє вирішенню цілої низки завдань.

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що сьогодні немає законодавчої бази підтримки цього питання. Підприємства змушені користуватись внутрішніми інструкціями бізнес-планування. Запорукою розробки успішних бізнес-планів може стати розробка методологічних рекомендацій на основі використання комп'ютерного забезпечення цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитриев И.А. Бизнес-план как основная составляющая инвестиционного проекта. Инвестиционные процессы. 2009. № 5. С. 24-29.
2. Телетов О.С. Бизнес-планирование: навч. посіб. з дисципліни «Бізнес-план» для студентів. Суми: СумДУ, 2008. 213 с.
3. Кузьмін О.Є. Економіка та менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. О.Є. Кузьміна. Львів: Державний університет «Львівська політехніка», 2007. 828 с.
4. Лаврук В.В. Методичні основи бізнес-планування в контексті формування галузевої стратегії. Стратегія інноваційного розвитку економіки. 2012. № 3. С. 15-20.
5. Баринов В.П. Бизнес-планирование: учебное пособие. Москва: Форум, 2008. 272 с.
6. Свириденко С.В. Бизнес-план як ефективний інструмент планування інвестиційних заходів в умовах мінливого зовнішнього середовища. Стратегія інноваційного розвитку економіки. 2012. № 5. С. 17-25.
7. Барроу П. Бизнес-план, который работает. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2009. 282 с.
8. Гайдарь Е. Концепция совершенствования бизнес-планирования на предприятии. Модели и методы управления производственно-экономическими системами. 2010. С. 105-112.
9. Москаленко М.О. Для чого потрібен бізнес-план. Управління розвитком. 2011. № 12 (109). С. 25-27.
10. Голяков С.В. Бизнес-планирование: учебное пособие. Санкт-Петербург: Ун-т ИД, 2009. 284 с.
11. Попов В.Н. Бизнес-планирование: учебник / под ред. В.Н. Попова. 2-е изд. Москва: ФиС, 2008. 816 с.
12. Пашута М.О. Проектне фінансування в Харківській області. Персонал. 2011. № 10. С. 66-74.

ОСОБЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ ЗА УМОВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE SPECIFICS OF ADAPATION IN THE INTELLECTUAL ECONOMY CONDITIONS

УДК 658.310.8.331.2

Захарчин Г.М.

д.е.н., професор кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національний університет «Львівська політехніка»

Гладун С.О.

асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національний університет «Львівська політехніка»

У статті висвітлено основні аспекти адаптації, зумовлені інтелектуалізацією економіки й суспільства загалом. Обґрунтовано необхідність адаптації до нових умов праці і нових форм управління та системи взаємовідносин. Наголошено на необхідності розроблення ефективної стратегії та політики адаптації, спрямованої на примноження інтелектуально-кадрового потенціалу та зміцнення адаптаційного ресурсу.

Ключові слова: адаптація, адаптаційна політика, інтелектуалізація, інтелектуальна економіка, інтелектуальна праця, інформатизація, професійне середовище.

В статье освещены основные аспекты адаптации, обусловленные интеллектуализацией экономики и общества в целом. Обоснована необходимость адаптации к новым условиям труда и новым формам управления и системы взаимоотношений. Сделан акцент на необходимости разработки эффективной стратегии и политики

адаптации, направленной на приумножение интеллектуально-кадрового потенциала и укрепление адаптационного ресурса.

Ключевые слова: адаптация, адаптационная политика, интеллектуализация, интеллектуальная экономика, интеллектуальный труд, информатизация, профессиональная среда.

The main aspects of adaptation due to the intellectualization of the economy and society as a whole are emphasized in the article. The necessity of adaptation to new working conditions and new forms of management and the system of mutual relations is substantiated. The necessity of developing effective strategies and adaptation policies aimed at increasing the intellectual and human resources potential and strengthening the adaptation resource is emphasized.

Key words: adaptation, adaptation policies, intellectualization, intellectual economy, intellectual labor, informatization, professional environment.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток і поширення нових знань та інформації у всіх сферах життєдіяльності суспільства свідчать про формування інтелектуальної економіки, на основі якої відбуваються всі інші процеси модернізації. Створюється ринок інтелектуальної праці, з'являються запити на нові компетенції, нові види професійної діяльності. Водночас з'являються нові можливості і нові загрози для певної категорії людей, які стають перед викликом і необхідністю адаптуватися до модернізованого світу та сучасних реалій. Перед викликом постають як підприємства, для яких стає очевидним необхідність розробки стратегії адаптації з нагромадженням адаптивного потенціалу, так і окремі люди, які можуть займати активну або пасивну позицію в цьому процесі. Нехтування проблемами адаптації на всіх рівнях, зокрема інституціональному, до об'єктивних змін загострить уже наявну соціальну нестабільність і посилить дисбаланс на ринку праці. З огляду на це проблематика адаптації до викликів інтелектуалізації суспільства й економіки є актуальною як в теоретичному, так і практичному сенсі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Адаптація як важлива категорія і форма зміни усталеного буття посідає чільне місце серед проблем, притаманних трансформаційним процесам, зумовленим інтелектуалізаційними тенденціями. Інтелектуалізація економіки суттєво впливає на засади адаптаційної політики підприємств, тому в науковому середовищі ця проблематика розглядається в широкому контексті, поєднуючи питання адаптації та інтелектуалізації. Зокрема, моделі адаптивної поведінки, моделі концепції

професійної адаптації, адаптаційний потенціал підприємства в конкурентному середовищі, зарубіжний досвід забезпечення ефективної кадрової політики розглядаються у публікаціях [1; 3; 4; 5]. Процесам ринкової адаптації та питанням її оцінювання присвячені роботи [9; 10].

Стрімкий розвиток інтелектуальної економіки поставив перед науковцями завдання досліджувати ці процеси на локальному й глобальному рівнях, формувати нові теоретичні моделі й концепції, оцінювати перспективи й наслідки інтелектуалізації. Досить глибоко ця проблематика висвітлена в монографії Й.С. Ситника «Теоретико-методологічні засади інтелектуалізації систем менеджменту підприємств» [8], роботі М.В. Мартиненка «Управління організаційними знаннями підприємства: теоретичний аспект» [7] та науковій статті [11], в якій висвітлюються питання інтелектуалізації праці.

Динамічні зміни, спричинені інтелектуалізацією всіх сфер життєдіяльності суспільства, внесли нові корективи в характер діяльності людини, на чому наголошується в публікації [6], висунувши вимогу професійного саморозвитку та набуття нових управлінських компетенцій [2].

Незважаючи на серйозні напрацювання зазначеної проблематики, деякі питання як концептуального, так і прикладного характеру потребують поглибленого вивчення.

Очевидна важливість цієї проблеми засвідчує необхідність дослідження нових аспектів адаптації, зумовлених новими викликами та реаліями сьогодення.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні основних аспектів адаптації, зумов-

лених інтелектуалізацією економіки та суспільства загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Адаптація є важливою складовою професійної діяльності людини, яка відображає її природне прагнення до реалізації своїх базових потреб в органічно притаманному їй середовищі. Одночасно адаптація є процесом, що має двобічний характер, оскільки, пристосовуючись до зміни умов свого функціонування, людина стає не тільки носієм змін, але й джерелом змін. Власне, йдеться про динамічний аспект адаптації, який більшою мірою відповідає інтелектуалізаційним процесам сьогодення. Змінюючи середовище, людина змінюється сама (активний, діяльнісний аспект адаптації), трансформуючи свою творчу енергію в успішний еволюційний поступ. Отже, креативність як сутнісний прояв діяльності забезпечує ефективну адаптацію за умов інтелектуалізації економіки. Концептуально розгляд адаптації в контексті інтелектуалізації економіки та суспільства підтверджується теорією розвитку, оскільки цим категоріям притаманні ідеї розвитку, спрямовані на розвиток як людини, так і суспільства загалом.

Оскільки наша економіка перебуває в затишних реформаційних процесах, то існує певна специфіка протікання адаптаційних процесів. У зв'язку з цим виділимо декілька основних аспектів адаптації, які особливо виявляються за умов інтелектуального світу.

Ідеологічний аспект, який відображає мету проведеної адаптації як основу адаптаційної політики. Мета формулюється з огляду на засадничі основи сутнісної природи адаптації в реаліях сьогодення (спільне бачення персоналом візії розвитку підприємства та своєї ролі в її реалізації). Цей аспект пов'язаний із системою цінностей, що визначають поведінкові орієнтації людини та всього персоналу підприємства. Цінності є фундаментальним елементом для всіх видів адаптації, адже первинна адаптація починається з ознайомленням з нормами, правилами поведінки, прийнятими в професійному середовищі організації чи підприємства. Якщо людина їх приймає і не відчуває внутрішнього дискомфорту, то адаптація протікатиме успішно. Оскільки за умов інтелектуалізації цінністю стають знання, то працівник повинен бути готовим до постійного набуття нових знань, тобто професійного розвитку, тоді процес адаптації відбуватиметься легко. З огляду на це ідеологічно стратегія адаптації повинна орієнтувати персонал на постійний розвиток та вдосконалення, а реальний механізм має бути прописаний у програмі адаптації. Індикатором професійної адаптації, що засвідчує ефективність пристосування до нових обставин, є професійна мобільність працівника.

Технологічний аспект відображає адаптацію як багатогранний процес, що має свою законо-

мірність протікання та охоплює професійну, організаційну, соціально-психологічну, психофізіологічну та економічну складові. Процес адаптації, як і кожний процес, характеризується відповідним темпом протікання, який не співпадає з темпами інтелектуалізації. З огляду на це адаптаційна стратегія може мати або випереджувальний, або поступальний характер, що залежить від намірів вищого менеджменту підприємства та адаптаційного ресурсу.

Методологічний аспект передбачає підбір методів, методик, підходів, особливих інструментів до адаптації залежно від пріоритетності складових та очікувань як з боку працедавця, так і з боку нового працівника. Якщо ці очікування не співпадають, то виникає конфліктна ситуація, а процес адаптації стає малоефективним. Для забезпечення успіху адаптації в методологічній базі доцільно передбачати та враховувати адаптаційні можливості, тобто властивості людини, які забезпечують її здатність до адаптації, тому методи адаптування повинні допомагати підвищувати цю можливість.

До уваги треба брати фінансовий аспект, тобто оцінювати витрати на формування професійно фахового працівника і постійний його розвиток, враховуючи часові параметри адаптації та соціально-економічну ефективність від цього процесу, наслідком якої має стати підвищення конкурентоспроможності завдяки розвитку інтелектуального потенціалу. Ціна адаптації повинна бути прийнятною як для працівника (особистісна ціна), так і для підприємства.

Соціальний аспект передбачає оцінку соціальних наслідків адаптаційної політики в довгостроковій перспективі. У процесі своєї діяльності людина виявляється не тільки як професійний працівник, але й як соціальна особа, яка соціально взаємодіє з іншими членами колективу та соціумом взагалі. Соціально-психологічний аспект присутній в самій сутності адаптації як процесу, що поєднує спонуку до активної діяльності та внутрішню мотивацію до підтримування свого статусу в соціумі відповідно до цінностей.

Інтелектуалізація суспільства й економіки впливає на зміну характеру діяльності та змістовного наповнення праці. Праця набуває ознак творчого характеру, що вимагає креативного підходу до її виконання, залучення творчого потенціалу до вирішення виробничих та управлінських завдань. Нові види праці вимагають нових знань і набуття нових компетентностей, розвитку інтелектуальних здібностей, які мають забезпечити стійкі конкурентні позиції на ринку. Саме на цьому аспекті наголошують науковці, стверджуючи, що «конкурентні переваги підприємств у інтелектуальній економіці формуються через механізм заміщення праці знаннями, коли знання залучаються до практичного оброблення ресурсів і саме знання, а не

праця, стають джерелом вартості. Вирішальним фактором інтелектуальної економіки є особистісний інтелект, знання, а також творчо розумовий потенціал працівників» [8, с. 7].

Інтелектуалізація супроводжується стрімким поширенням інформаційних технологій, комунікаційних потоків і зв'язків, що стають стратегічними ресурсами економічного поступу, тому з'являються нові виклики для людини, підготовки її до діяльності в такому середовищі, що, вочевидь, також спонукатиме до набуття інформаційних компетенцій, інформаційного мислення. У зв'язку з цим розвиток інтелектуально-інформаційного простору не тільки підсилює розумову працю людини, але й змінює її соціальну роль.

Інтелектуалізація змісту праці стосовно людини збагачує кваліфікацію працівника, розширює функціональні можливості, стимулює творчі настрої, а стосовно професійного середовища зумовлює появу нових видів діяльності, підвищуючи професійну мобільність. У цьому контексті науковці зауважують, що «науково-технічний прогрес обумовлює зміну і ускладнення речових факторів виробництва, сприяє появі нових видів праці, які потребують високої професійної підготовки кадрів. Саме у цих складних економічних умовах виникають нові професії і спеціальності, тому необхідно заздалегідь готувати кваліфіковані кадри» [11, с. 244]. Функціональні знання й уміння разом із гнучким мисленням, емоційним інтелектом й ціннісними орієнтаціями світоглядного характеру складають нову модель працівника в інтелектуальній економіці, яка вимагає іншого механізму самоадаптації та пошуку способів особистої регуляції адаптаційних процесів.

Адаптація повинна мати системний характер, а стратегія адаптації має виходити з прогнозування наслідків, які несуть виклики майбутнього. Однак більшість вітчизняних підприємств працює з формальною системою адаптації, в кращому разі використовуючи шаблонну систему, яка не відповідає віянням часу.

Якісна зміна праці, її інтелектуаломісткість приведуть до якісної зміни структури персоналу, оскільки уже формується нова категорія, а саме інтелектуальний працівник з іншою системою життєвих та професійних установок. Таким чином, виникне ще одна проблема, а саме управління цією категорією персоналу, тобто адаптація зачіпає всі рівні менеджменту і стосується не тільки працівників, зайнятих операційною та виконавчою діяльністю, але й вищого менеджменту, покликаного керувати цим процесом. Необхідна адаптація до нових умов праці та нових форм управління.

Інтелектуалізація змінює систему взаємовідносин і зумовлює необхідність синергетичної діяльності людини та командної співпраці. Змінюється об'єкт праці в процесі цифрових технологій,

отже, змінюватиметься й спосіб взаємодії людини з новим об'єктом. Адаптація набуватиме позитивних ознак, які стимулюватимуть і навіть змушуватимуть працівника не тільки пристосовуватися (пасивна адаптація), але й вивчати новий об'єкт взаємодії, результатом чого стане нова якість праці (активна адаптація).

У зв'язку з динамічним оновленням знань, які за часом випереджують середній період адаптації (3-5 років), постає завдання скорочення цього розриву, зокрема через систему післядипломної освіти. Оскільки освіта відіграє основну роль у формуванні нових знань, то освітні інституції покликані забезпечити безперервне оновлення фахових знань. У цьому контексті взаємозв'язок освіти, науки й виробництва зберігає свою актуальність.

Досліджуючи зарубіжний досвід з окресленої проблематики, науковці відзначають, що «адаптація персоналу на підприємствах Японії забезпечується в таких формах: лекційні та семінарські заняття безпосередньо на фірмі, виїзні заняття на спеціальній навчальній базі з запрошенням спеціалістів та експертів, виїзний груповий тренінг. Остання форма застосовується найчастіше і вважається найефективнішою. Після прийняття на посаду для нового працівника проводять спеціальний навчальний і виховний курс, призначення якого – швидко та раціонально адаптувати майбутнього працівника до стилю й методів роботи у фірмі» [3, с. 16]. У кожному конкретному випадку необхідно диференційовано підходити до вибору засобів і форм адаптації. Якщо тренінги ефективні для формування системних компетенцій, то для підвищення професійних компетенцій доцільно використовувати індивідуальні програми навчання. У програмі адаптації під час розроблення заходів адаптаційної поведінки за умов зростання інтелектуаломісткості діяльності необхідно передбачати основні критерії оцінювання адаптаційної здатності працівника. Причому критерії для виконавчого та управлінського персоналу повинні бути різними. Для забезпечення системності в цьому процесі з метою мінімізації можливих ризиків доцільно періодично проводити професійно-психологічне оцінювання стану готовності персоналу до нових викликів зовнішнього середовища, розвиваючи пошукову активність працівників.

На думку науковців, «вимоги до адаптації задаються зовнішнім середовищем, а саме характером кінцевого результату та терміном його отримання, а можливості забезпечення такого результату визначаються складом і структурою підприємства та параметрами організації його діяльності» [9, с. 134]. Зовнішнє середовище може набувати різнохарактерних форм, впорядкованих чи хаотичних, простих та складних, що ускладнює процес адаптації і спонукає до поєднання традиційних

та інноваційних адаптаційних процедур та адаптаційних механізмів.

У процесі адаптації людина змінює функцію своєї поведінки стосовно зовнішнього середовища, тому важливо досягати стану відповідності між ними, що також буде результатом успішної адаптації.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективна адаптація повинна забезпечувати високу лояльність персоналу, наповнювати кожного працівника відчуттям свого розвитку разом з організацією, в якій він працює. Це важливий мотиваційний важіль залучення людей до продуктивної професійної діяльності. Однак адаптаційна трансформація до процесів інтелектуалізації відбувається повільно, не встигаючи за динамікою змін. Світ постійно змінюється, і ці зміни виявляються в усіх вимірах часу й простору суспільної діяльності. Суттєві зміни в соціумі, природньому середовищі, економічному просторі порушують уже усталену систему відносин, ставлячи людину перед таким вибором: зростати чи зупинитися на своїй точці розвитку. Роблячи свідомий вибір розвиватися, вона уже забезпечує собі вигідне адаптаційне становище та збільшує свій адаптаційний ресурс. Рівень адаптації визначається індивідуальним рівнем активності кожної людини, і ця активність є обов'язковою умовою конкурентоспроможності кожного за умов інтелектуалізації економіки.

Однак необхідна і добра воля керівництва підприємств для розроблення ефективної стратегії та політики адаптації, спрямованої не тільки на збереження кадрового потенціалу, але й на його збагачення відповідно до інтелектуально-інформаційних викликів. Сучасна система адаптації персоналу повинна передбачати сукупність взаємопов'язаних заходів, які допомагатимуть працівнику досягнути бажаного рівня ефективності з оптимальними витратами для людини і підприємства загалом. За умов дотримання гармонії в системі «працівник – професійне середовище» адаптаційна політика буде ефективною, а в системі взаємовідносин «людина – зовнішнє середовище» буде досягнуто позитивної рівноваги.

Подальший науковий пошук доцільно спрямовувати на дослідження адаптаційних механізмів, які б за умов інтелектуальної економіки сприяли розвитку інтелектуально-креативного потенціалу кожної особистості, мотивували до успішної про-

фесійної адаптації. Оскільки адаптація має різні рівні протікання, то в методологічному плані необхідно працювати в напрямі підбору індивідуальних інструментів адаптації для кожного рівня. Крім того, з метою уникнення деструктивних впливів зовнішнього середовища, а особливо його хаотичних проявів, доцільно збагачувати мотиваційні механізми адаптивної регуляції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білошкурська Н.В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 12 (114). С. 101-104.
2. Вієвська М.В., Красовська Л.О. Мотивація професійного саморозвитку у реалізації стратегії формування управлінських компетенцій. Вища школа. 2010. № 3-4. С. 89-103.
3. Жук Н.П. Дослідження особливостей зарубіжного досвіду здійснення кадрової політики. Галицький економічний вісник. 2011. № 1 (30). С. 15-24.
4. Куріна Н.С., Дарченко Н.Д. Інноваційна модель концепції професійної адаптації персоналу. Економіка, менеджмент і маркетинг. Бізнес-Інформ. 2013. № 8. С. 348-353.
5. Лепейко Т.А., Кривобок К.В. Адаптаційний потенціал підприємства в конкурентному середовищі. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Т. 20. Тернопіль: видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2015. С. 245-250.
6. Лебедева В.К. Економіко-теоретичні аспекти зміни діяльності. Економіка України. 2015. № 2 (639). С. 24-35.
7. Мартиненко М.В. Управління організаційними знаннями підприємства: теоретичний аспект: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2013. 218 с.
8. Ситник Й.С. Теоретико-методологічні засади інтелектуалізації систем менеджменту підприємств: монографія. Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2014. 248 с.
9. Павленко І.М. Ринкова адаптація: тривалість основних циклів діяльності підприємства. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. випуск: Економіка підприємства: теорія і практика: у 2 ч. Ч. 1. Київ: КНЕУ, 2010. С. 133-138.
10. Степанова Ю.Л. Результативність адаптації підприємства. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2012. № 24 (I). С. 156-163.
11. Тельнов А.С., Гончарук В.В. Інтелектуалізація праці у контексті постіндустріального суспільства. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2009. № 1. С. 245.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF COMPETITIVENESS IN MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

У статті проблема підвищення конкурентоспроможності висвітлюється в контексті впливу на формування передумов економічного розвитку підприємств за сучасних умов. Представлено, а також проаналізовано систему факторів, визначено пріоритети підвищення конкурентоспроможності підприємств, які визначають можливості та способи цільового об'єднання ресурсів для досягнення певної мети (економічний розвиток підприємств) та сукупність методів, прийомів, способів досягнення цієї мети.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна перевага, підприємство, розвиток підприємств, фактор, ринок, конкурентне середовище.

В статті проблема підвищення конкурентоспроможності висвітлюється в контексті впливу на формування передумов економічного розвитку підприємств в сучасних умовах. Представлено, а також проаналізовано систему факторів, визначено пріоритети підвищення конкурентоспроможності підприємств, які визначають можливості та способи цільового об'єднання ресурсів для досягнення певної мети (економічний розвиток підприємств) та сукупність методів, прийомів, способів досягнення цієї мети.

которые определяют возможности и способы целевого объединения ресурсов для достижения определенной цели (экономическое развитие предприятий) и совокупность методов, приемов, способов достижения этой цели.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество, предприятие, развитие предприятий, фактор, рынок, конкурентная среда.

In the article the problem of increasing competitiveness is highlighted in the context of the influence on the formation of preconditions for the economic development of enterprises in modern conditions. The system of factors is presented and analyzed, priorities of increasing competitiveness of enterprises are determined, which determine the possibilities and methods of the purposeful pooling of resources for the achievement of a certain goal (economic development of enterprises) and a set of methods, methods and methods for achieving this goal.

Key words: competitiveness, competitive advantage, enterprise, enterprise development, factor, market, competitive environment.

УДК 330.1

Киш Л.М.

к.е.н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання проблема управління розвитком підприємств пов'язується більшістю науковців та практиків із забезпеченням конкурентоспроможності підприємства як найважливішим фактором розвитку. Завдання забезпечення конкурентоспроможності водночас потребує розкриття та наукової розробки різних аспектів конкурентоспроможності, серед яких слід назвати дослідження та розвиток організаційно-методологічних аспектів, що визначають можливості та способи цільового об'єднання ресурсів для досягнення певної мети (економічний розвиток підприємств) та сукупність методів, прийомів, способів досягнення цієї мети, є пріоритетним напрямом впливу на розвиток підприємств як об'єкт управління.

Для того щоб отримати та зберегти стійкі конкурентні переваги, сучасним підприємствам необхідно шукати нові рішення у сфері управління з акцентом на створення нових та інноваційних продуктів, методів організації бізнесу, які будуть кращими, ніж у суперників, а водночас важко наслідуваними [2; 8]. Рішення, що стосуються формування та реконфігурації бізнес-процесів, повинні бути підпорядковані перш за все поточним та майбутнім потребам і перевагам споживачів, покупців. Менеджери повинні мати можливість діагностувати і планувати потенціал розвитку і конкурентоспроможності підприємства, іншими словами, демонструвати здатність правильно планувати відповідні дії та формування

бізнес-процесів, що забезпечують побудову довгострокових і стійких конкурентних переваг. Водночас не існує готових рішень або стандартних моделей ефективних стратегій розвитку [1; 4], які гарантують отримання стійкої конкурентної переваги та досягнення успіху на ринку [7]. Якщо подібна універсальна та спроможна до реалізації модель існуватиме, то її сильне поширення та імітація на практиці досить швидко усунуть отримані конкурентні переваги в організації ведення бізнесу.

Передумовою підвищення конкурентоспроможності підприємств і шансом для їх розвитку є їх здатність будувати конкурентні переваги, спираючись на використання знань, розвиток унікальних і складних до імітацій ключових компетенцій з метою пристосування до вимог клієнтів на світовому ринку [6], беручи до уваги зміни в ринковому оточенні. При цьому вихідним етапом формування інструментарію підвищення конкурентоспроможності підприємства є дослідження факторів, що на неї впливають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика конкурентоспроможності підприємств відображена в роботах таких закордонних та вітчизняних вчених, як, зокрема, І.М. Акімова, Д.О. Барабась, І.В. Булах, А.В. Вакуленко, А.Е. Воронкова, О.С. Дуброва, Т.О. Загорна, С.М. Клименко, В.Ф. Оберемчук, М. Портер, В. Стівенсон, Р.А. Фатхутдінов, З.Є. Шершньова. Водночас питання дослідження факторів підвищення конкурентоспроможності підприємств в контексті

забезпечення їх довгострокового розвитку все ще вимагають наукової розробки та розвитку.

Саме необхідність розкриття організаційно-методологічних аспектів конкурентоспроможності в управлінні розвитком сучасних підприємств разом із потребою аналізу факторів, що впливають на процеси управління розвитком та безпосередньо стосуються конкурентоспроможності, обумовила актуальність теми наукової статті, визначила її мету та завдання.

Постановка завдання. Метою статті є характеристика організаційно-методологічних аспектів конкурентоспроможності в управлінні розвитком сучасних підприємств.

Завдання статті, що виходять з наведеної мети та сприяють її досягненню, полягають у:

- визначенні основних проблемних питань розвитку організаційно-методологічних передумов підвищення конкурентоспроможності;
- обґрунтуванні основних факторів впливу конкурентоспроможності на розвиток підприємств за сучасних умов господарювання;
- визначенні напрямів управлінського впливу на розвиток підприємств через підвищення конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність виступає центральним фактором розвитку підприємств загалом та істотною мірою на організаційному рівні визначається прийнятими та реалізованими управлінськими рішеннями, тим, якими передумовами, методами, способами (методологією) керуватимуться менеджери підприємства, приймаючи рішення, а також як вони втілюватимуть їх за допомогою організаційних ресурсів та структури [2; 4; 7]. Принципово важливим у цьому контексті є розуміння керівництвом підприємства поточного конкурентного середовища, що, на думку автора, потребує зосередження уваги на таких питаннях:

1) питання очікувань керівництва компанії, що характеризує бачення керівництвом не лише поточної ситуації, але й шляхів розвитку, перспектив за умов наявного конкурентного середовища в галузі, на ринку країни з точки зору прийняття стратегічних рішень;

2) питання характеристики конкурентного середовища, а особливо тих його факторів, які динамічно змінюються або будуть змінюватися в найближчому майбутньому [10];

3) питання розуміння конкурентних переваг підприємства та їх трансформації під впливом середовища (які конкурентні переваги є та які будуть актуальні в перспективі з точки зору власників, інвесторів, менеджменту, співробітників підприємства).

Вищевказані питання важливо розглядати не лише з точки зору теорії менеджменту, але й з позицій формування ефективної методології управління розвитком підприємства, що важливо для вирішення проблем практики розвитку сучасних підприємств через підвищення їх конкурентоспроможності.

Важливо в процесі надання відповіді на означені питання на рівні конкретного підприємства визначити, як воно змінюється під впливом змін у конкурентоспроможності, а також як ця конкурентоспроможність впливає на економічний розвиток підприємства.

В роботі [11] Г. Хамел та С. Прахалад аналізують зміни в характері та інтенсивності конкуренції, виокремлюючи шість факторів-дилем, які визначають зміни в конкретних позиціях підприємства та перспективах його розвитку (рис. 1).

Вказані фактори-дилеми справедливі, на думку автора, і для управління розвитком підприємств з точки зору побудови та підвищення їх конкурентоспроможності.

Так, щодо збереження частки ринку та проблеми зростання конкурентоспроможності як міра міцності та стабільності ринкового становища підприємства водночас дає можливість розширювати масштаб діяльності підприємства [5]. Розвиток нинішньої конкуренції, однак, як правило, визначає перспективу конкурувати за частку можливостей, що передбачає отримання підприємствами змоги організаційно максимізувати свій потенціал, щоб отримати доступ до більш широкого спектру ресурсних можливостей на ринку.

Корпоративне управління має в цьому разі відповіді на питання стосовно:

- поточних можливостей і ринкових можливостей, які підприємство здатне отримати в майбутньому, підвищуючи власну конкурентоспроможність;
- переліку навичок, вмінь, функцій, а також методів управлінського впливу та організаційних засад, яких не вистачає на даний момент і які слід



Рис. 1. Фактори, які визначають зміни в конкретних позиціях підприємства та перспективах його розвитку

Джерело: складено на основі джерела [11]

розвинути для активізації позитивного впливу конкурентоспроможності на розвиток підприємства.

Розширення діяльності підприємств на противагу зосередженню на індивідуальному бізнесі в контексті поставлених в роботі питань спрямовує процес підвищення конкурентоспроможності на визначення переваг екстенсифікації розвитку лише з огляду на ринкові можливості та внутрішньо організаційні фактори. Керівництво має визначити перспективи подальшого розвитку поставивши у відповідність власні можливості з можливостями на ринку, надалі об'єднати всі ресурси, наявні в його розпорядженні для досягнення конкретних цілей розвитку.

Зростання важливості інтеграції проти автономії та незалежності за сучасних умов актуалізується через той факт, що підприємство контролює, відповідно, має й надалі контролювати наявні ресурси і потенційні потреби. Водночас після використання можливостей ринку компанія потребує більше інновацій та гнучкості стосовно реалізованого нею продукту (товар або послуга). Але жодна галузь, компанія або навіть національна економіка не володіє всіма необхідними навичками.

Зростання важливості збереження стабільності додатково до важливості швидкості реакції передбачає акцент у сучасному бізнес-середовищі на швидкість і творчість. Проблема полягає в тому, що певний час для використання окремого ринку можливості отримати прибуток істотно різняться. З цієї причини прагнення до сталого зростання не менш важливе, ніж швидкість втілення інновацій.

Зростання неструктурованості конкурентного середовища можна охарактеризувати як досить значні зміни конкурентного середовища. Водночас така неструктурованість може суттєво різнитись за галузями економіки. У галузях, які є відносно більш структурованими, можуть існувати певні відносно сталі правила конкуренції, купівельної поведінки та розвитку технологій тощо. Але якщо галузеві межі порушувати, що абсолютно нормально в сучасному бізнес-середовищі, то це тягне за собою виникнення значних змін у середовищі, в якому наявна система та економічні правила не застосовуються. Проблема практики полягає в тому, що за таких умов часто не існує можливості точно ідентифікувати постачальників, клієнтів і конкурентів, тому що окремі сектори все частіше пов'язуються.

Конкурентоспроможність підприємства є похідною від здатності використовувати наявні ресурси в процесі отримання клієнтів і створення інтелектуального капіталу. На думку автора, її слід розглядати з точки зору процесу як похідне від синергетичної взаємодії інтегрованої сукупності взаємопов'язаних зовнішніх і внутрішніх факторів, а також цілеспрямованих заходів, вжитих підприємством. В цьому сенсі важливим є те, яка мета

ставиться в процесі реалізації цих дій. Якщо цією метою є розвиток, то конкурентоспроможність стає дієвим фактором забезпечення цього розвитку в процесі управління ним. Водночас така конкурентоспроможність і потенціал її стимулюючого впливу на процеси розвитку безпосередньо залежать від умов і детермінант конкурентоспроможності галузі економіки, в якій працює підприємство, тенденцій її розвитку, економічної ситуації в країні і ситуації на світових ринках.

Отже, можливість для вжиття заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності значною мірою залежить від факторів навколишнього середовища. Так, отримання конкурентних переваг може бути результатом не лише ринкової конкурентоспроможності продукції та послуг підприємства, але й впливу політичних і ділових зав'язків завдяки прибутковим суспільним або державним закупівлям.

Функціонування і розвиток сучасних підприємств значною мірою обумовлені зовнішніми факторами, які також впливають на детермінанти конкурентоспроможності конкретних секторів економіки. Конкуренція на вільному ринку, зрештою, приводить до підвищення якості пропонованих послуг і продуктів, підвищення рівня комплексного обслуговування клієнтів за одночасного зниження цін. Реальна конкуренція виникає, коли клієнт може вільно вибирати і коли його рішення мають значний вплив на фінансові вигоди підприємств.

В цьому процесі важливими внутрішніми факторами конкурентоспроможності є привабливість продукції; підприємництво та інновації в управлінні; основні компетенції працівників, а особливо керівництва підприємства; людський капітал; організаційна культура; спосіб управління взаємовідносинами з клієнтами; можливість реалізувати стратегію розвитку; здатність до створення інтелектуального капіталу, стратегічних альянсів, мереж розподілу; розташування бізнесу, майна, технологій, систем управління якістю.

Підприємства, які прагнуть до підвищення конкурентоспроможності, мають змогу впливати на фактори внутрішнього середовища, передбачати дію окремих з них та готуватися до реагування по відношенню до інших. Крім того, з огляду на те, що конкурентоспроможність є порівняльною категорією і за зміни ринкових умов або позицій конкурентів її рівень також змінюється, слід постійно орієнтуватись на те, що конкурентоспроможність є результатом отримання конкурентних переваг, які не є вічними, послаблюються та нівелюються з часом, тому постійно утримувати конкурентоспроможність на одному рівні неможливо. Отже, головним фактором впливу на конкурентоспроможність є час.

Діяльність підприємств в напрямі підвищення конкурентоспроможності часто не має чіткої спря-

мованості у вирішенні конкретних економічних проблем розвитку підприємства з урахуванням ринкових факторів, а отже, не веде до формування стійких конкурентних переваг в довгостроковій перспективі, що ведуть до зміцнення ринкових позицій підприємства. Для вирішення цієї проблеми необхідним є формування підходів, механізмів, а на їх основі рекомендацій щодо розвитку бізнесу, які враховують найбільш важливі фактори, що впливають на розвиток інноваційної діяльності підприємства (підвищення конкурентоспроможності) та є інструментом вдосконалення, ефективного доповнення наявної методології, що вирішує або створює передумови для вирішення виявлених проблем розвитку.

Нині поширеною є думка [3; 7; 8] про те, що все більше підприємств намагаються створити конкурентну перевагу, засновану на вмілому використанні знань та інтелектуального капіталу, набувають все більшого значення такі елементи, як імідж, цілісність і довіра до компанії, пізнаваність бренда, які забезпечують цінності для клієнтів та вміле управління взаємовідносинами підприємства з ними.

За умов сучасної України обґрунтованість вказаних елементів формування конкурентоспроможності базується на усвідомленні наявних в Україні (як і в багатьох інших країнах) проблем [9]:

- істотного впливу зовнішніх факторів за умов глобалізації;

- недостатньої орієнтації бізнесу на потреби ринку (інновації орієнтовані більше на вирішення внутрішніх проблем, зокрема зниження витрат, використання можливостей застарілої технічної бази для створення продукту);

- відсутності залежності між збільшенням обсягу продажів і зростанням фінансування здійснюваних досліджень і розробок;

- відсутності реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значущих і перспективних напрямках забезпечення конкурентоспроможності та розвитку.

Управління розвитком підприємства на основі підвищення конкурентоспроможності передбачає застосування по відношенню до підприємств економічно та соціально обґрунтованих профілактичних і оздоровчих процедур, механізмів, спрямованих на підвищення його конкурентних позицій.

Під час формування стратегії розвитку підприємств слід враховувати необхідність комплексного та взаємодоповнюючого використання практики диверсифікації структури використовуваних засобів управління (для виробництва, маркетингу, збуту, управління тощо) як основи побудови стратегії, яка має спиратись на визначені принципи розвитку та забезпечувати підвищення рівня відкритості економіки підприємств, доступності інструментів управління.

Висновки з проведеного дослідження. Для сучасного підприємства взаємозв'язок між розвитком та підвищенням конкурентоспроможності є комплексним відображенням кінцевих результатів досягнення цілей розвитку за певний проміжок часу із застосуванням найбільш доцільного за ринкових умов інструмента, а саме підвищення конкурентоспроможності, тобто цей взаємозв'язок концептуально відображає процес досягнення загальних і локальних цілей розвитку підприємства за оптимального використання усіх його ресурсів (матеріальних, інформаційних, фінансових, транспортних), що відображається на його конкурентних позиціях, якісних характеристиках його продукції та сприйнятті цієї продукції та підприємства загалом споживачами.

В цьому контексті управлінський вплив на розвиток підприємств через підвищення конкурентоспроможності передбачає розробку, прийняття та реалізацію економічних рішень для задоволення потреби підприємства в розвитку відповідно до поставлених стратегічних цілей. Результативність цього впливу визначає сукупність чинників, кількість і конфігурація яких залежить від вибраного підходу до управління, його вивчення і застосування, масштабу, ступеня деталізації та специфіки діяльності підприємства, які визначають можливості та способи цільового об'єднання ресурсів для досягнення певної мети (економічний розвиток підприємств) та сукупність методів, прийомів, способів досягнення цієї мети.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление: произв.-практ. изд. / пер. с англ. Е.В. Виноградовой. 7-е изд. Санкт-Петербург и др.: Питер, 2011. 495 с.
2. Гончарук Т.І. Методологія конкурентоспроможності: досвід теорії та теорія досвіду. Вісник Української академії банківської справи. 2010. № 2. С. 3-10.
3. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент. Суми: ВТД Університетська книга, 2010. 334 с.
4. Капаруліна І.М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження: монографія. Київ: Ліра-К, 2015. 432 с.
5. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / за заг. ред. О.В. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.
6. Костюк Л.А. Теоретичні та методичні засади оцінки конкурентоспроможності. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 2. С. 22-30.
7. Кошелупов І.Ф. Програми підвищення конкурентоспроможності організацій. Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. № 1 (44). С. 219-225.
8. Балабанова Л.В., Холод В.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств:

стратегічний підхід: монографія. Донецьк: Дон ДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. 294 с.

9. Филлюк Г.В. Проблемы та шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації. Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2013. № 10 (151). С. 5-8.

10. Яцковий Д.М. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 4 (51). С. 183-188.

11. Hamel G., Prahalad C.K. Competing for the Future. Boston: Harvard Business School Press, 1996. 357 p.

ЗНАЧЕННЯ КРЕАТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ У ФОРМУВАННІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

MEANING OF CREATIVITY OF PERSONNEL IN THE DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE OF THE ENTERPRISE

У статті здійснено аналіз понять «креативність» та «корпоративна культура» в розрізі поведінкових особливостей керівників та персоналу. Зазначено основні фактори, які сприятимуть розвитку креативного потенціалу індивідів чи гальмуватимуть його. Окреслено місце креативності у структурі корпоративної та ділової культури підприємства.

Ключові слова: креативність, креативний потенціал, корпоративна культура, креативне мислення, ділова культура.

В статті проведено аналіз понять «креативність» та «корпоративна культура» в разі поведінкових особливостей керівників та персоналу. Указано основні фактори, які сприятимуть розвитку креативного потенціалу індивідів чи гальмуватимуть його.

развитию креативного потенциала индивидов или тормозит его. Определено место креативности в структуре корпоративной и деловой культуры предприятия.

Ключевые слова: креативность, креативный потенциал, корпоративная культура, креативное мышление, деловая культура.

The article analyzes the concepts of "creativity" and "corporate culture" in terms of behavioral characteristics of managers and staff. The main factors that will promote or slow down the development of creative potential of individuals are outlined. Outlined place of creativity in the corporate structure and the business culture of the company.

Key words: creativity, creative potential, corporate culture, creative thinking, business culture.

УДК 331.1

Кліпкова О.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки Львівський торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Проблема становлення творчої особистості, розкриття природи креативності, створення умов творчої самореалізації людини довгий час привертає увагу теоретиків та дослідників. Креативна економіка – це економіка знань, творчості та інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Велика кількість наукових праць присвячена аналізу творчих та креативних здібностей особистостей. В процесі дослідження цього питання можна виділити три напрями дослідження. Дослідниками понять «творчі здібності» та «креативність» і, як наслідок, формування думки про креативність як властивість, яка не залежить від інтелекту, були Дж. Гілфорд, К. Тейлор, Г. Грубер, Я. Пономарьов, Е. Торренс. Аналізували креативність особистості як результат її високого інтелектуального розвитку Д. Векслер, Р. Уайсберг, Г. Айзенк, Л. Термен, Р. Стенберг. Формували думку про заперечення існування творчих здібностей як особливостей людини та формування творчої ініціативи під впливом мотивації, життєвих цінностей та емоційного стану особи А. Танненбаум, А. Олох, Д. Богоявленська, А. Маслоу.

Властивості та ознаки корпоративної культури досліджено в працях Е. Дьячкової, Г. Ільїної, А. Калабіна, Д. Кононової, М. Магури, М. Рогачової, Н. Самоукиної.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження та характеристика врахування необхідності забезпечення умов зростання креативності персоналу під час формування основ корпоративної культури підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Кількісні характеристики креативності залежать від особистісних характеристик осіб, що продукують ідеї, а саме ступеня адаптації, гнучкості, різномановності, швидкості та конкретності мислення, можливості абстрагуватися та агрегувати. Оцінка креативності більшою мірою стосується ідей, продукту, його властивостей, ніж оцінки особистих якостей індивіда. Особистісні характеристики здатності до творчості визначаються на основі експертної оцінки та самооцінки рішень, можливості їх адаптації, реалізації, швидкості прийняття та багатоваріантності.

Т. Рікардс визначає креативність як «втечу від психічного застою» [1], підкреслюючи роль креативного мислення в процесі прийняття рішень та вирішення проблем на основі даних, що підтверджують прямий взаємозв'язок між креативним мисленням, ефективністю та продуктивністю праці. Креативний підхід також допомагає вирішити організаційні проблеми, заохочує до прийняття інноваційних рішень, мотивує працівників

розвивати свої навички, а також сприяє кращій роботі в команді [2].

Креативність варто враховувати у здійсненні маркетингової політики та розробці глобальної бізнес-стратегії. Завдяки безперервному потоку ідей щодо нових продуктів та послуг, концепції покращення функціонування організаційних процесів посилюється конкурентна перевага підприємства [2]. До факторів, що сприяють креативному мисленню, належать:

- зміни навколишнього середовища (критичне погіршення економічної ситуації в країні, зміни в правовому регулюванні діяльності підприємств, швидке економічне зростання, форс-мажорні обставини, зміни в міжнародному оточенні тощо);
- конкуренція;
- відсутність прецедентів;
- вимоги формальних та неформальних лідерів;
- стратегія підвищення ефективності організації (варіанти управління матеріально-технічним забезпеченням, використання логістичних концепцій, активна інноваційна діяльність).

Серед факторів, що гальмують креативне мислення, варто виділити:

- зосередження уваги на контролі операцій за напрямом «згори донизу»;
- недалекоглядність мислення;
- пролонгований час аналізу концепцій розвитку організації;
- орієнтація на отримання мінімуму ефекту на довгостроковий період [3].

Для успішного вжиття заходів управління креативним потенціалом організації керівнику підприємства потрібно розробити і впровадити відповідну ділову та корпоративну культуру.

Сучасна інформаційна епоха сформувала новий тип корпоративної культури, а саме едхократичний, який є найперспективнішим, характерним для творчих, інноваційних організацій, що швидко розвиваються. Саме цей тип культури забезпечує ефективне функціонування корпорацій, орієнтованих на інтелектуальні послуги [4].

Саме поняття «корпоративна культура» увійшло в практику розвинених країн у 1920-х рр., а його виникнення було зумовлене необхідністю формування взаємовідносин всередині великих компаній. Формування корпоративної культури передбачає забезпечення працівникам підприємства таких трудових, соціальних, побутових, психологічних та інших умов, за яких вони почували б себе комфортно.

Суб'єктом створення корпоративної культури є, як правило, формальний лідер (керівник компанії), але її об'єктом впливу є весь колектив. Основним завданням засад формування корпоративної культури підприємств, установ та організацій є максимально можливе сприяння самореалізації, творчості та креативності співробітників через

створення умов повного використання всього спектру їх знань та вмінь, а також зменшення порогу створення міжособистісних та внутрішньо особистісних конфліктних ситуацій, що можуть супроводжувати прийняття рішень на всіх щаблях управління [5].

Вдалі пропозиції та ідеї обов'язково повинні заохочуватися, бо для креативних людей дуже важлива оцінка їхньої праці, іноді вона навіть важливіше, ніж матеріальні стимули [4].

Умовами конкурентоздатного сучасного фахівця є не тільки наявність певних знань та досвіду, але й здатність креативно мислити для самостійного пізнання нових реалій сьогодення та формування вмінь розв'язувати проблеми, що виникають в управлінській діяльності через прийняття нестандартних рішень. Єдність цілей забезпечить на всіх рівнях управління синергійний ефект використання можливостей підприємства для комерціалізації створених вартостей.

Нині розроблено багато методів для створення ідей, які підтримують креативні процеси. Перевіреними та найбільш ефективними й орієнтованими на результативність бізнес-проектів вважають пов'язані між собою методи [3]:

- мозковий штурм;
- синектика;
- стратегія «блакитного океану»;
- морфологічний аналіз;
- побічний маркетинг;
- список атрибутів;
- аналіз сценаріїв.

Існує багато підходів до формування корпоративної культури. Так, Ф. Харріс і Р. Моран запропонували розглядати корпоративну культуру на основі десяти характеристик:

- 1) усвідомлення себе і свого місця в організації;
- 2) комунікаційна система та мова спілкування;
- 3) зовнішній вигляд, одяг і презентація себе на роботі;
- 4) що і як їдять люди, звички і традиції у цій галузі;
- 5) усвідомлення часу, ставлення до нього і його використання;
- 6) взаємовідносини між людьми;
- 7) цінності і норми;
- 8) віра у щось і ставлення чи прихильність до чогось;
- 9) процес розвитку працівника і навчання;
- 10) трудова етика і мотивування [5].

Кожна компанія має свою ділову культуру. Вона є сумою всіх переконань, способів мислення, цінностей і норм, на підставі яких співробітники компанії приймають свої рішення. На якість, форму та результативність ділової та корпоративної культури впливають історичні передумови створення та функціонування компанії і країни загалом [6]. В цьому аспекті варто виділити основи організації

виробництв та формування спільнот, що утворилися внаслідок дії релігійних концесій, традицій та історичних особливостей розвитку національного господарства. Така система особливостей формує структуру відносин в організації, визначає основні напрями та способи мислення і дій в межах організації. Варто зазначити, що корпоративна культура є суб'єктивно-об'єктивною категорією, що формується як результат взаємодії та синергії всіх співробітників організації, які переймають, вивчають та формують засади корпоративного кодексу цінностей, особливостей поведінки та комунікаційних зв'язків, матеріальних особливостей та нематеріальних досягнень. Варіантом для дослідження особливостей ділової та корпоративної культури може бути визначення їх місця на карті підприємства.

Карта підприємства визначається різновидами зв'язків між керівниками та підлеглими, а також всередині формальних та неформальних груп в середовищі формування ділової та корпоративної культури підприємства (рис. 1).

Сильні та ієрархічні зв'язки визначатимуть жорстку субординацію, чіткий паритет відповідальності та повноважень, на противагу їм слабкі та функціональні зв'язки зумовлюють наявність більшого креативного потенціалу та ширшу мно-

жину варіантів у прийнятті рішень. Для поєднання частин карти підприємства використовуються організаційні фільтри, що мають на меті відфільтрувати різні завдання та відповідні їм групи працівників за критеріями придатності та можливостей. Схема описує об'єктивні можливості ділової культури, що використовують систему відносин на підприємстві, набуті соціально-культурні цінності можливостей нарощення інтелектуального капіталу задля досягнення найвищого рівня соціальної відповідальності перед усіма стейкхолдерами його діяльності (працівниками, споживачами, працівниками збутових мереж, органами державної влади тощо).

На противагу всім перевагам та винятковим можливостям, які організації дає акцентування на креативний потенціал під час формування корпоративної культури, існує твердження, що креативне мислення – це поведінкова та особистісна характеристика індивіда, що сформована від народження і не підлягає навчанню.

Креативність не повинна сприйматися як галузь людей конкретної категорії чи галузі, оскільки творча поведінка може бути розкрита в будь-якому соціальному та економічному аспекті життя [3]. Згідно з Г. Вайсбурдом, креативні люди характеризуються [7]:

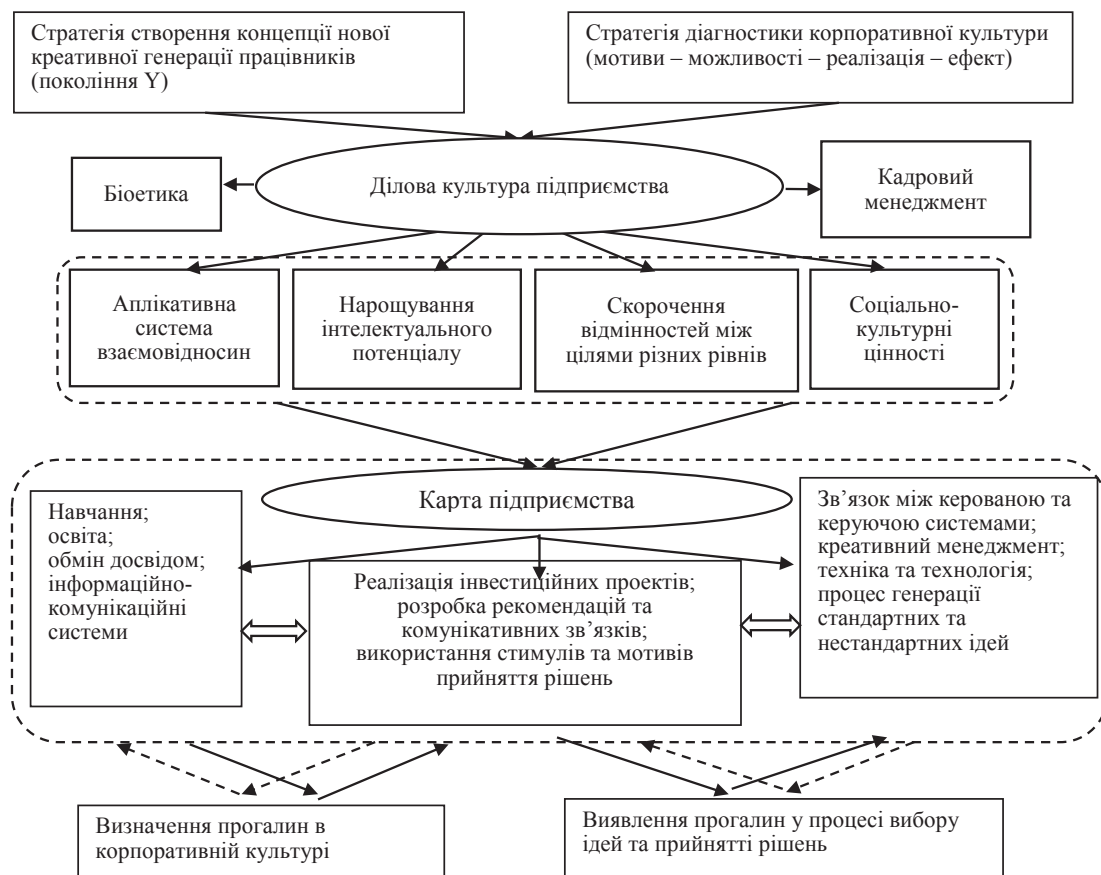


Рис. 1. Карта підприємства в середовищі формування ділової культури організації

Джерело: авторська розробка

- гнучкістю (вони виходять далеко за рамки очевидного);
- широкомасштабністю мислення (вони створюють багато ідей вирішення заданої проблеми);
- толерантністю (вдало вирішують конфліктні ситуації);
- системним підходом;
- здатністю до емпатії;
- орієнтацією на дію (виходять за рамки стандартного мислення);
- здатністю фокусуватися на вирішенні завдання;
- орієнтацією на результат.

Дослідження, що аналізують співвідношення між рівнем IQ та рівнем креативності, дають змогу запропонувати гіпотезу [8], згідно з якою позитивна кореляція між показниками креативності та інтелекту існує тільки по відношенню до людей з високим рівнем харизматичності, особистісного розвитку, стійким рівнем емоційного інтелекту. З боку корпоративної культури організації на цей процес впливатимуть мотивація, ставлення до персоналу, орієнтація колективу на досягнення цілей корпоративного розвитку тощо.

Важливими факторами, що визначають значення креативності у корпоративній культурі підприємства, є [8]:

- середовище підтримки працівника в його творчої діяльності, дружня атмосфера в компанії, позитивна оцінка творчих ініціатив керівництвом;
- психологічний клімат в організації, робота в команді, конструктивні дискусії, що сприятимуть формуванню творчих ідей;
- уникнення тиску на підлеглих через посадові обов'язки, примусове регулювання за принципом «згори донизу» знижує ініціативність та креативність працівників;
- ефективний та раціональний кадровий менеджмент з метою визначення ролі, місця, обов'язків та повноважень кожного окремого працівника на підприємстві;
- конструктивна критика, що надає співробітникам чіткі керівні принципи щодо очікуваної пове-

дінки, яка відповідає передбачуваній реалізації цілей організації.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасні підходи до організації виробництва зокрема та діяльності підприємства загалом базуються на соціально-етичних концепціях розвитку, які не набуватимуть повноти свого розвитку без засадничих положень корпоративної культури підприємств, що одними зі своїх пріоритетів визначають формування та використання креативного потенціалу працівників. Його розвиток стане стратегічною конкурентною перевагою підприємства, що забезпечить формування бази для пошуку нових можливостей розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rickards T. Creativity and Innovation: A Transatlantic Perspective, Creativity and Innovation Yearbook. Manchester Business School. 1998. Т. 1. 296 p.
2. Proctor T. Zarządzanie twórcze. Warszawa: Wydawnictwo Gebethner & Ska, 1998. S. 58-98.
3. Korkosz-Gębska J. Kreatywność i innowacje w zarządzaniu nowoczesnym przedsiębiorstwem. Instytut Organizacji Systemów Produkcyjnych Politechnika Warszawa. 2014. № 2. S. 29-40.
4. Пащенко О. Креативний менеджмент як фактор успішності сучасного бізнесу. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17. С. 406-410.
5. Створення корпоративної культури. URL: http://stud.com.ua/26213/menedzhment/stvorennya_korporativnoyi_kulturi.
6. Ділова культурна етика – соціальна відповідальність в міжнародному бізнесі. URL: http://stud.com.ua/66961/ekonomika/dilova_kultura_etika_sotsialna_vidpovidalnist_mizhnarodnomu_biznesi.
7. Waisburd G. Creatividad y transformaciones. Trillas: Mexico, 1996. P. 25.
8. Szopiński T. Kreatywność i jej znaczenie w biznesie, [w:] Metody i techniki pobudzania kreatywności w organizacji i zarządzaniu. Kraków-Warszawa: Wydawnictwo edu-Libri, 2013. S. 123.

ОЦІНКА РЕГУЛЯТОРНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

ASSESSMENT OF REGULATORY CONDITIONS OF ENTREPRENEURSHIP BY BUSINESS SUBJECTS

У статті здійснено оцінку суб'єктами підприємництва регуляторних умов господарювання в динаміці. Проаналізовано вплив змін у податковому законодавстві на розвиток бізнесу. Визначено ефективність сучасної регуляторної політики шляхом оцінювання легкості/обтяжливості отримання дозволів, ліцензій, документації для ведення бізнесу та адміністрування податків. Виявлено проблеми, які гальмують розвиток бізнесу в Україні, та причини неефективного державного регулювання економіки в Україні.

Ключові слова: державне регулювання, регуляторна політика, оцінка регуляторних умов, господарська діяльність, суб'єкти підприємництва.

В статье осуществлена оценка субъектами предпринимательства регуляторных условий хозяйствования в динамике. Проанализировано влияние изменений в налоговом законодательстве на развитие бизнеса. Определена эффективность современной регуляторной политики путем оценивания легкости/обременительности получения

разрешений, лицензий, документации для ведения бизнеса и администрирования налогов. Выявлены проблемы, которые тормозят развитие бизнеса в Украине, и причины неэффективного государственного регулирования экономики в Украине.

Ключевые слова: государственное регулирование, регуляторная политика, оценка регуляторных условий, хозяйственная деятельность, субъекты предпринимательства.

The article provides an assessment of regulatory conditions of entrepreneurship by business subjects in dynamics. The influence of changes in tax legislation on business development is analyzed. The effectiveness of modern regulatory policy is determined by assessing the ease/burden of obtaining permits, licenses, business documentation and tax administration. The problems hindering the development of business in Ukraine and the causes of ineffective state regulation of the economy in Ukraine are revealed.

Key words: state regulation, regulatory policy, assessment of regulatory conditions, economic activity, subjects of entrepreneurship.

УДК 351:338.24

Колупаєва І.В.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Пріоритетним завданням державних органів влади та бізнесу є забезпечення сталого розвитку. Модель «держава – бізнес» має взаємодіяти на засадах соціального партнерства, що має бути покладене у формування сучасної регуляторної політики, коли всі сторони є партнерами. Тому важливою є оцінка ефективності регуляторної політики з боку суб'єктів підприємницької діяльності, які є активними учасниками регуляторних процесів, а також тим каталізатором, який створює бізнес-середовище, розвиток якого забезпечує економічне зростання. Окрім цього, оцінка державної регуляторної політики представниками бізнес-середовища дасть змогу належним чином визначити вплив регуляторної діяльності на ефективність ведення бізнесу та з'ясувати проблеми гальмування розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Накопичено значний теоретичний і практичний досвід щодо державного регулювання економіки. Напрацювання таких вчених, як, зокрема, Ю. Іванов, А. Кізима, О. Ковтун, Т. Лобунець, Н. Рубан, О. Тищенко [1-5], щодо дослідження питань застосування важелів регуляторної політики держави неможливо недооцінити. В. Варналій, Т. Васильців, В. Ляшенко, Г. Смолін та інші науковці [6-9] внесли чималий вклад у розвиток державного регулювання та управління у сфері підприємництва. Але, незважаючи на опрацьованість багатьох аспектів досліджуваної проблематики, слід резюмувати таке: потребують подальшого розвитку аспекти

підвищення ефективності державного регулювання господарської діяльності, поліпшення якості прийнятих та діючих норм у сучасному світі.

Постановка завдання. У зв'язку з цим метою статті є оцінка регуляторних умов господарювання суб'єктами підприємництва шляхом узагальнення їх експертної позиції стосовно ефективності регуляторних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виважена ефективна регуляторна політика є базисом позитивних бізнес-процесів. Адже ефективно ведення бізнесу забезпечує створення нових робочих місць, підвищення платоспроможності населення та, як наслідок, забезпечення економічного зростання. Нині державна політика України спрямована на виведення економіки з кризи. На мікрорівні під час здійснення регуляції різних сфер діяльності економіки використовується певний набір норм і правил, який складається в галузеві фінансово-регуляторні режими [8].

Через відсутність офіційної статистичної звітності щодо оцінки регуляторної політики та часткову непрозорість наявних даних проведено опитування серед суб'єктів господарської діяльності (представників бізнес-середовища, а саме власників компаній, директорів, підприємців та їх головних бухгалтерів, заступників директорів, керівників відділів) з метою виявлення їх думки про вплив регуляторної політики держави на розвиток бізнесу.

Зазначимо, що вибір територіальної локалізації проведення опитування, а саме Харківського

регіону, пов'язаний з тим, що останніми роками він стрімко розвивається, характеризується реалізацією реформ, проектів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку.

Отже, метою експертного опитування є вивчення думки представників бізнес-середовища про оцінку регуляторної політики держави, а також узагальнення пропозицій щодо вдосконалення регуляторних процесів. Для досягнення зазначеної мети сформульовано та вирішено такі завдання:

- оцінити легкість/обтяжливість отримання дозволів, ліцензій, документації для ведення бізнесу та адміністрування податків;
- проаналізувати вплив змін у податковому законодавстві на розвиток бізнесу;
- виявити проблеми, які гальмують розвиток бізнесу в Україні;
- виявити позицію респондентів щодо якості надання адміністративних, податкових, митних та інших послуг з боку органів державної влади; якості електронного сервісу адміністративних, податкових, митних та інших послуг з боку органів державної влади;
- виявити активність респондентів щодо відстеження регуляторної діяльності органу/органів державної влади/місцевого самоврядування;
- оцінити вплив інтеграційних процесів на розвиток бізнесу;
- оцінити ефективність сучасної регуляторної політики;
- виявити причини неефективного державного регулювання економіки в Україні.

Зазначимо, що у дослідженні взяли участь 75 респондентів-експертів, з яких 42,7% представляють малі підприємства, 37,3% – середні підприємства, 20% – великі підприємства. Більшість опитуваних працює на загальній системі оподаткування. На спрощеній системі оподаткування працюють 42,7% (32 респонденти). Щодо виду діяльності опитаних експертів, то вони розподілилися таким чином: 34,7% – торговельна діяльність; 29,3% – виробництво; 20% – сфера послуг; 12% – аудиторська діяльність; 4% – громадське харчування, ресторанний бізнес.

Згідно з оцінкою рейтингу Світового банку "Doing Business" в Україні переважало складне ведення бізнесу у 2014 році, на що вказує 112 місце. У 2017 році ситуація покращилася, адже Україна посіла 80 місце [10], хоча порівняно з європейськими країнами це все ще низький рейтинг, що свідчить про недосконалу реформу дерегуляції та її реалізацію. Підтвердженням такої ситуації також стали результати проведеного анкетування серед представників бізнесу.

Так, запропоновано провести за п'ятибальною шкалою оцінку легкості/обтяжливості отримання дозволів, ліцензій, документації для ведення бізнесу (від 1 балу, коли процес отримання дозволів,

ліцензій, документації для ведення бізнесу надзвичайно обтяжливий для компанії, до 5 балів, коли процес отримання дозволів, ліцензій, документації для ведення бізнесу надзвичайно легкий). Експертам запропоновано оцінити цей показник у поточному році та порівняти його з 2014 роком з метою виявлення динаміки.

Результати оцінки легкості/обтяжливості отримання дозволів, ліцензій, документації для ведення бізнесу дають змогу зробити такі висновки.

1) Значна кількість респондентів (37,4%) засвідчила, що отримання дозволів, ліцензій, документації для ведення бізнесу у 2014 році було обтяжливим, з них 4,0% визначили цей процес як надзвичайно складний; 37,3% експертів дали нейтральну оцінку і визначили, що цей процес був більш-менш легким; лише 25,3% респондентів зазначили, що у 2014 році отримання дозволів, ліцензій, документації для ведення бізнесу було легким.

2) Відповідно до результатів анкетування ситуація у 2017 році покращилася, адже 41,3% респондентів зазначили, що у 2017 році отримання дозволів, ліцензій, документації для ведення бізнесу було легким. Лише 8% вважають цей процес надзвичайно обтяжливим; 34,7% респондентів оцінюють отримання дозволів та ліцензій на ведення бізнесу на 3 бали. Загальна негативна оцінка складає лише 24%, що менше порівняно з 2014 роком на 13,4%. Це свідчить про позитивні тенденції, проте все ще залишається значна негативна оцінка (24%) щодо легкості ведення бізнесу, що підтверджує недостатню ефективність державного регулювання господарської діяльності суб'єктів підприємництва.

Важливою складовою ведення бізнесу є адміністрування податків. Експертам було запропоновано оцінити обтяжливість/легкість адміністрування податків за аналогічною п'ятибальною шкалою. Так, згідно даними опитування, 33,3% респондентів засвідчили, що адміністрування податків для ведення бізнесу у 2014 році було обтяжливим, з них 8,0% визначили цей процес надзвичайно складним. 36% експертів дали нейтральну оцінку і визначили цей процес більш-менш легким. Лише 30,7% респондентів зазначили, що у 2014 році адміністрування податків для ведення бізнесу було легким.

Відповідно до результатів анкетування ситуація у 2017 році змінилася. Загальну позитивну оцінку процесу адміністрування податків дали 38,6%, 26,7% респондентів вважають отримання адміністрування податків для ведення бізнесу обтяжливим, 34,7% дають нейтральну оцінку. Незважаючи на те, що позитивна оцінка експертів покращилася, все ще залишається значна питома вага негативних та нейтральних оцінок, що свідчить про недосконалість адміністрування податків та недостатній позитивний вплив на розвиток бізнесу.

Оцінка експертами впливу на розвиток бізнесу змін у податковому законодавстві була такою (рис. 1): лише 6,7% експертів вважають такі зміни позитивними і такими, що сприяють розвитку бізнесу; 40% зазначили, що нічого не змінилося; значна питома вага респондентів (44%) вказала на негативний вплив на розвиток бізнесу, а 9,3% експертам було важко відповісти. Така ситуація є досить негативною, адже часті зміни в податковому законодавстві гальмують розвиток бізнесу. На думку бізнес-середовища, останні зміни не привели до покращення ведення бізнесу в Україні, що свідчить про недосконалу регуляторну політику у сфері оподаткування.

Оцінка якості податкової системи та податкової політики проводиться Європейською бізнес-асоціацією з 2011 року (за хвилями) з моменту прийняття Податкового кодексу за інтегральним податковим індексом, максимальне значення якого може бути 5, а мінімальне – 1. Слід зазначити, що цей показник протягом 2011-2017 років не перевищував відмітку у 3 бали. Так, у 2014 році він склав 2,37, а у 2014 році – 2,58 [11]. Така ситуація свідчить про недостатню якість податкової системи та податкової політики в Україні. Так, згідно з даними оцінки (II кв. 2016 року – II кв. 2017 року), 67% експертів оцінили якість податкового законодавства України негативно і вважають, що воно потребує комплексного перегляду та змін. 35% експертів оцінюють зміни, внесені до податкового законодавства України, як абсолютно або скоріше неефективні та неякісні [11]. Серед негативних причин експерти цього опитування зазначали такі: незрозумілість правил та роз'яснень щодо підготовки податкової звітності та проведення платежів; недосконалість електронної системи звітності; кількість платежів тощо. Результати експертної оцінки впливу на розвиток бізнесу валютного та монетарного регулювання представлені на рис. 1.

Експерти оцінили вплив валютного та монетарного регулювання на розвиток бізнесу таким чином:

44% вважають, що нічого не змінилося; 36% вважають, що це гальмує розвиток бізнесу; лише 5,3% відзначили позитивний вплив, що свідчить про неефективну регуляцію монетарної сфери.

Серед основних причин, які гальмують розвиток бізнесу, експерти визначили такі: надмірне втручання органів державної влади у діяльність підприємств (21,3%); кількість контролюючих органів (18,67%); обтяжливі та часті перевірки (13,3%); неготовність менеджерів до реформ та змін, які проводить держава (12,7%); недостатнє регулювання економічних процесів з боку держави (10%); недостатня соціальна відповідальність бізнесу (8,67%); неефективний менеджмент компанії (8%).

Значну питому вагу серед причин, які гальмують розвиток бізнесу, на думку експертів, займає неготовність менеджерів до реформ. А це означає, що держава не приділяє достатньої уваги роз'яснювальній роботі, обґрунтуванню необхідності проведення реформ та створенню умов для адаптації бізнесу.

Серед інших причин експерти визначили такі: недосконалість податкового законодавства; нові законодавчі акти, які ускладнюють діяльність малих підприємств та збільшують податкове навантаження на них, в результаті чого ведення бізнесу стає не результативним.

Щодо задоволення респондентами наданням адміністративних, податкових, митних та інших послуг з боку органів державної влади загалом зазначимо таке: загалом переважно задоволені обслуговуванням з боку органів державної влади лише 20% респондентів, 34,7% переважно не задоволені, а 28,0% абсолютно не задоволені обслуговуванням. Така ситуація пов'язана з проблемою кваліфікованих кадрів державних органів влади.

Щодо якості електронних сервісів, то тут ситуація краща: 34,7% переважно задоволені якістю електронного сервісу. Проте все ж таки більша питома вага експертів, які визнають електронний

сервіс незадовільним, а саме 48%. Це пов'язане з проблемами використання програмних продуктів, а також недосконалістю їх застосування.

Щодо активної позиції бізнесу стосовно відстеження регуляторної політики держави, то лише 20% опитаних відстежують постійно регуляторну діяльність, 37,3% звертають увагу час від часу, а 42,7% зовсім не цікавляться цим питанням. Така ситуація є негативною, адже свідчить про низьку інформованість бізнесу щодо регуляторної діяльності, а також про низьку соціальну

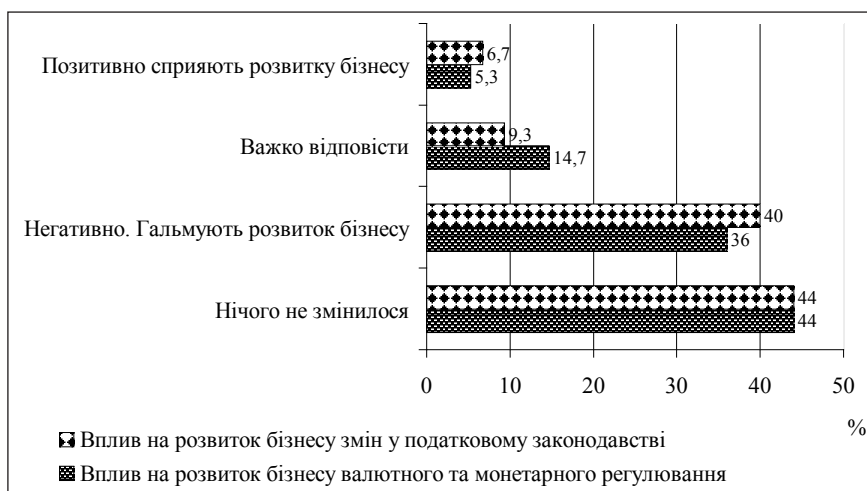


Рис. 1. Вплив на розвиток бізнесу валютного та монетарного регулювання та змін у податковому законодавстві

відповідальність. Низька зацікавленість бізнесу негативно впливає на розвиток бізнесу зокрема і на розвиток національної економіки загалом.

Щодо ефективності інтеграції для розвитку бізнесу, то тільки 26,7% відзначили позитивний вплив введення безвізового режиму, 34,6% вважають, що нічого не змінилося, а 38,7% сказали про негативний вплив. Це пов'язане з проблемами сертифікації, підвищення рівня цін, конкурентоспроможністю національного виробника тощо. За умов інтеграції ринок є відкритим, а бізнес зазнає зовнішніх ризиків, які, можливо, негативно впливають на розвиток бізнесу в разі його слабких позицій.

Оцінка експертами ефективності регуляторної політики така: регуляторна політика не сприяє розвитку бізнесу (34,7%); регуляторна політика буде ефективною в майбутньому у зв'язку з реформами (22,7%); регуляторна політика загрожує розвитку бізнесу (20,0%); регуляторна політика неефективна (9,3%); регуляторна політика буде ефективною у зв'язку з процесом інтеграції України до ЄС (2,7%); регуляторна політика є ефективною (5,3%); інші думки (5,3%).

Така ситуація свідчить про недовіру бізнесу до влади, але позитивним є факт, що 22,7% респондентів вірять в ефективність майбутніх змін та реформ.

На рис. 2 наведено причини, які, на думку експертів, призводять до неефективного державного регулювання економіки в Україні.

Отже, проведений аналіз дав змогу зробити загальний висновок про неефективність державної регуляторної політики, яка перебуває на низькому рівні, не забезпечує необхідні умови для полегшення ведення бізнесу і, як наслідок, економічне зростання. Надмірне втручання держави в господарську діяльність підприємств не створює передумови для проведення реформ, які б сприяли розвитку національної економіки. Гальмування реформ несе загрози щодо перспектив розвитку країни та її подальшої інтеграції до європейського простору.

На основі отриманих результатів та з урахуванням наданих гіпотез в рамках концепції регуляторної політики [12] запропоновані рекомендації для вдосконалення регуляторної політики. Так, несуттєве покращення легкості отримання дозвільних документів у 2017 році порівняно з 2014 роком свідчить про низьку активність важелів регуляторної політики, що встановлено в рамках моделі [12]. Для суттєвого збільшення позитивних результатів необхідно вдосконалювати групу дер-

жавно-адміністративних та нормативно-правових важелів, які недостатньо інтегровані в загальну систему регуляторної політики і не дають змогу повністю використати свій потенціал впливу.

Неоднозначні результати змін впливу адміністрування податків свідчать про недостатню організованість цього процесу. З урахуванням того, що ці важелі виявилися найвпливовішими серед усіх інших груп, органам фіскальної служби необхідно в подальшому спрощувати процедури адміністрування податків і широко впроваджувати процеси автоматизації та комп'ютеризації взаємодії з платниками податків. Негативний результат впливу законодавства на розвиток бізнесу підтверджує отримані результати щодо масштабності корупції та недосконалості законодавства загалом. Це вимагає вжиття комплексу заходів боротьби з корупцією та її недопущенням. Важливість цього питання підтверджується сильним негативним впливом корупції на вибрані цілі регуляторної політики, визначені в рамках сценарного регулювання.

Результати аналізу впливу валютного та монетарного регулювання підтверджують характер впливу цих важелів, визначених в рамках моделі та за сценарного регулювання [12]. Це свідчить про незахищеність представників бізнесу від дії цих чинників та вимагає перегляду законів, а особливо актів щодо валютного регулювання через високу залежність України від імпорту.

Пріоритет проблем, які гальмують розвиток бізнесу, свідчить про недостатній професіоналізм державних службовців, які фактично представляють органи державної влади, надмірність та низький контроль з боку громадськості. Вирішення цього питання знаходиться переважно в руках бізнесу та населення, які мають відстоювати свої права значно наполегливіше.

Сильний та надмірний контроль є значною проблемою для ведення бізнесу. Зниження впливу цього чинника можливе лише шляхом безпосереднього скорочення повноважень державних органів щодо контролю та посилення прозорості цих дій.



Рис. 2. Причини неефективного державного регулювання економіки в Україні

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, результати оцінки суб'єктами підприємництва регуляторних умов господарювання підтверджують існування несприятливого клімату для підприємництва, який створюють державні органи через надмірне втручання в діяльність, високу кількість контролюючих органів, що обтяжується недостатністю кваліфікованих кадрів та їх недостатньою відповідальністю. Особливо негативними є несприятливі тенденції щодо впливу податкового, фінансово-кредитного та монетарного регулювання на розвиток бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванов Ю., Крисоватий А., Кізіма А., Карпова В. Податковий менеджмент. Київ: Знання, 2008. 525 с.
2. Ковтун О. Державне регулювання економіки. Львів: Новий світ – 2000, 2007. 432 с.
3. Лобунець Т. Регулятори і важелі інвестиційного процесу в корпоративному секторі економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03; Нац. ун-т держ. податк. служби України. Ірпінь, 2013. 20 с.
4. Рубан Н., Чуницька І. Джерела ефективності бюджетно-податкових важелів в умовах кризи фінансових відносин. Науковий вісник НУДПСУ (Економіка, Право). 2010. № 1. С. 42-48.
5. Тищенко О., Голякова К. Теоретико-методологічний аналіз аспектів регулювання міжбюджетних відносин. Проблеми економіки. 2012. № 1. С. 24-29.
6. Ващенко К., Варналій З., Воротін В. та ін. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: нац. доп. Київ: Держпідприємство, 2008. 180 с.
7. Васильців Т. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник. № 1 (10). Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, 2009. С. 145-150.
8. Ляшенко В. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию: монография. Донецк: НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, 2012. 370 с.
9. Смолин Г. Державне регулювання господарської діяльності. Львів: Львів. держ. ун-т внутр. справ, 2012. 528 с.
10. Інформація щодо рейтингу про легкість ведення бізнесу "Doing Business". URL: <http://www.doingbusiness.org>.
11. Податковий Індекс Європейської Бізнес-Асоціації. URL: <http://eba.com.ua/uk/press-and-media/press-room/indices/tax-index>.
12. Колупасва І. Регуляторна політика держави: теорія та методологія: монографія. Харків: Смуґаста типографія, 2016. 335 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ УСПІШНОСТІ РИНКОВО-ОРІЄНТОВАНИХ СТРАТЕГІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

RESEARCH OF THE SUCCESS OF MARKET-ORIENTED INDUSTRIAL ENTERPRISES STRATEGIES

У статті досліджено особливості стратегічної ринково-орієнтованої діяльності промислових підприємств; визначено фактори успішності та види найбільш вдалих стратегій на світових ринках; проведено порівняльний статистичний аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій (як одного з індикаторів успішності реалізації стратегічної ринково-орієнтованої діяльності) в Україні і в Польщі.

Ключові слова: стратегія, ринково-орієнтована діяльність, фактори впливу, споживачі, промислове підприємство.

В статье исследованы особенности стратегической рыночно-ориентированной деятельности промышленных предприятий; определены факторы успешности и виды наиболее удачных стратегий на мировых рынках; проведен сравнительный статистический анализ динамики прямых

иностранных инвестиций (как одного из индикаторов успешности реализации стратегической рыночно-ориентированной деятельности) в Украине и в Польше.

Ключевые слова: стратегия, рыночно-ориентированная деятельность, факторы влияния, потребители, промышленное предприятие.

In the article the features of strategic market-oriented activity of industrial enterprises are investigated; the factors of success and types of the most successful strategies in the world markets are determined; A comparative statistical analysis of the dynamics of foreign direct investment (as one of the indicators of the success of the implementation of strategic market-oriented activities) was conducted in Ukraine and in Poland.

Key words: strategy, market-oriented activity, factors of influence, consumers, industrial enterprise.

УДК 005.336.1:334.716

Корнатовскі Р.

управляющий директор
ТОВ "Merrit Group", м. Варшава,
здобувач
Сумський державний університет

Постановка проблеми. Проблеми успішності стратегій, що реалізують на ринках підприємства, пов'язані не лише з надзвичайно високими витратами, але й із загрозами існування підприємств загалом, що й актуалізує дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти стратегічної діяльності досліджували Девід Аакер [1], Майкл Альбертл, Ігор Ансофф [2], Пітер Фердінанд Друкер [3], Філіп Котлер, Жозеф Лампель, Майкл Мескон, Генрі Мінцберг, Франклін Хедоурі та багато інших науковців. Але питання успішності та вдалого визначення відповідності вимогам ринку залишаються відкритими, адже умови господарювання постійно змінюються.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження успішності ринково-орієнтованих стратегій промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізуємо результати статистичних досліджень діяльності міжнародних компаній, що успішно реалізують ринкові стратегії на різних ринках, проведені Жаном-Клодом Ларешем [4], Урсулою Гарчарек-Бак [5], Марекком Равським [6], Маріо Гловайком і Славомиром Смичеком [7].

Існує думка про те, що збільшення фінансування приводить до отримання кращих результатів діяльності, яку спростовує дослідження Ж.-К. Лареша (табл. 1). Він дослідив вплив інвестицій в маркетинг на довгострокове зростання 1 000 найбільших компаній світу за двадцятирічний період (1985-2004 рр.) і виявив вплив змін в маркетингу на обороти, чистий прибуток і ціну акцій. Залежно від типу маркетингової діяльності компанії були розділені на три групи [4]:

1) штовхачі (розвивають бізнес традиційним методом наполегливої праці, коли продажі росли (в середньому на 3%) за рахунок активних вкладень в маркетинг і зростання відносної частки маркетингових витрат);

2) трудяги (дотримувалися принципів безпечної поведінки, перевіреної минулим, і не робили жодних рішучих дій);

3) піонери (зменшували відносну частку своїх витрат на маркетинг (в середньому на 4%)).

Таблиця 1

**Зміни оборотів, прибутку та цін акцій
1 000 досліджуваних компаній світу, %**

Показники	Види компаній		
	Штовхачі	Трудяги	Піонери
Зміни акціонерної вартості порівняно зі зміною індексу Доу-Джонса (взятого за 100)	100	72	180
Зростання обороту	100	...	193
Зростання прибутковості	100	...	158

Джерело: складено автором за матеріалами [4]

Отримані результати дослідження [4] доводять, що хоча жорсткий тиск, збільшення витрат на маркетинг та скорочення інших витрат здатні забезпечити зростання, проте показники «піонерів» говорять про те, що є й інший спосіб (більш розумний, творчий), якій здатен привести до ще кращих результатів. І це – стратегічна інноваційна продумана й обґрунтована ринкова діяльність.

Таким чином, на противагу збільшенню витрат на маркетинг для отримання кращих результатів діяльності можна поставити витрати на інновації, які дають змогу отримати значно ліпші результати.

Урсула Гарчарек-Бак [5] в огляді власних брендів роздрібних мереж у Польщі та у світі виокремила стратегії реагування на поточні й майбутні потреби споживачів з європейського та американського регіонів (табл. 2), що свідчить про необхідність урахування відмінних особливостей вимог споживачів підприємствами.

Таблиця 2

Стратегії розвитку власних брендів у Європі та США [5]

Європа	США
Інвестиції в маркетингові заходи, спрямовані на створення власного бренду.	Промоція комбінованих рекламних акцій (для виробника та власних брендів).
Пропозиція продуктів власної марки в різних цінових діапазонах (включаючи продукти преміум-класу).	Створення інтегрованих наборів полиць для презентації (і для забезпечення порівняння) продуктів поруч.
Впровадження інновацій для задоволення майбутніх потреб споживачів.	Впровадження фірмових продуктів у нові категорії, де не було власних брендів.

Таблиця 3

Частота вибору варіантів підтримки ринку у поперечному перерізі запропонованих клієнтам стратегій, % [6]

Специфікація	Стратегія високої якості	Змішані стратегії		Стратегія низької ціни	Важко сказати
		базується на високій якості	базується на низькій ціні		
Недиференційований маркетинг	13,6	18,2	30,4	19,4	28,5
Селективний маркетинг	50,7	25,5	34,8	29,0	46,5
Диференційований маркетинг	23,9	36,3	30,4	35,5	10,7
Концентрований маркетинг	11,8	20,0	4,4	16,1	14,3
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Отже, результати дослідження У. Гарчарек-Бак дають змогу стверджувати, що споживачі однакової продукції на різних ринках мають відмінні вимоги та потребують, відповідно, різних підходів, впливів та стратегічних дій.

Розгорнутий аналіз використання підприємствами, які працюють на польському ринку (442 компанії з більш ніж 50 працівниками), різних видів «змішаних стратегій» (які базуються на

континуумі стратегії адаптації до конкретних переваг клієнтів, що вимагає високоякісних пропозицій і низьких цін) в розрізі різновидів маркетингової діяльності (табл. 3) провів М. Равський [6].

Дані табл. 3 свідчать про те, що найвищі показники має селективний маркетинг, що є відображенням усвідомлення підприємствами того факту, що необхідно найкращим чином відповідати вимогам клієнтів. На наш погляд, це є одним з доказів необхідності впровадження ринкових стратегій, які націлені на потреби покупців.

Маріо Гловайк і Славомир Смичек визначили відмінні особливості вимог і поведінки споживачів на місцевих і міжнародних ринках [7, с. 197], що свідчить про стійкість (якщо це вже закріплюється в поведінці) тенденцій ринкових змін (табл. 4).

Таблиця 4

Особливості вимог і поведінки споживачів на різних ринках [7, с. 197]

Традиційний споживач на місцевому ринку	Сучасний споживач на міжнародному ринку
шукає комфорт	шукає автентичність
пристосовується до ринку	індивідуаліст
непов'язаний	зайнятий
Конформіст	незалежний
мало інформований	добре інформований
низька споживча освіта	висока споживча освіта
низька етика ринкової поведінки	етика в ринковій поведінці

Отримані М. Гловайком і С. Смичком результати дослідження підтверджують висновки У. Гарчарек-Бак щодо відмінних вимог споживачів на різних ринках.

Отже, дослідження науковців (табл. 1-4) з різних географічних регіонів загалом свідчать про настання нового етапу в розвитку маркетингу зокрема та стратегічної діяльності загалом, який характеризується зростаючим рівнем поінформованості, вимог споживачів і, відповідно, новими підходами до формування стратегій.

За результатами досліджень цих авторів можна узагальнити, що успішними є:

- інноваційні стратегічні рішення (щодо комунікацій зі споживачами);
- кастомізований маркетинг (щодо врахування відмінних особливостей вимог споживачів);
- селективний маркетинг (щодо впровадження змішаних стратегій).

Проблема визначення успішності стратегічної діяльності багатоаспектна, адже стосується не лише вибору стратегій загалом, але й визначення індикаторів успішності їх реалізації зокрема. Складнощі виникають як з виокремленням внеску кожного бізнес-процесу (внутрішнього і зовнішнього) у загальному результаті, так і з відсутністю відповідних методів оцінювання ефективності та якості організації процесів. Це необхідне для

об'єктивності розуміння процесів та своєчасності їх коригування чи модернізації.

Якщо одним з індикаторів успішності реалізації стратегічної ринково-орієнтованої діяльності вважати прямі іноземні інвестиції, то, згідно з даними Державної служби статистики України [8], у 2017 р. українські підприємства здійснили вкладення 10,2 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) до 12 країн світу (найбільші вкладення відправились до Швейцарії, Латвії, Угорщини та Чехії). Але якщо розглянути ці показники в розрізі видів економічної діяльності, то тут позитивне сальдо становить лише 2,2 млн. дол. США. (табл. 5).

Натомість у 2017 р. в економіку України іноземними інвесторами із 76 країн світу вкладено 1 218,2 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Найвагоміші обсяги надходжень (рис. 1) прямих інвестицій були спрямовані до підприємств промисловості (464,4 млн. дол.), установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність (248,8 млн. дол.) [8].

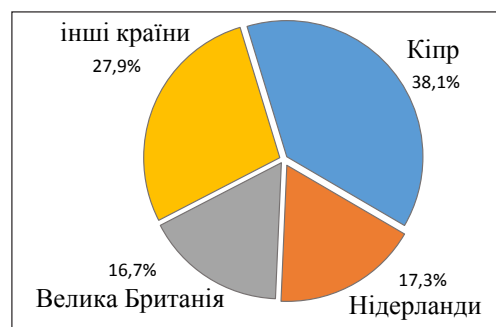


Рис. 1. Надходження прямих інвестицій (акціонерного капіталу) за основними країнами-інвесторами у 2017 р. в Україну [8]

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіку країн світу за останні 7 років (сумарно складають 6 340,6 млн. дол. США) також не вирізняються значною динамікою, а на тлі інших країн таку діяльність успішною вважати складно.

Порівняймо, у 2016 р. польські прямі інвестори інвестували 31,8 млрд. злотих (9 млрд. дол. США) за кордон [9].

Таблиця 5

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України у 2017 р. за видами економічної діяльності [8]

Показник	Код за КВЕД-2010	Обсяги інвестицій на			
		1 січня 2017 р.		1 жовтня 2017 р.	
		млн. дол. США	у % до загального підсумку	млн. дол. США	у % до загального підсумку
Усього		6 346,3	100,0	6 348,5	100,0
Сільське, лісове та рибне господарство	A	15,9	0,3	18,6	0,3
Промисловість	B+C+D+E	118,2	1,9	131,1	2,1
переробна промисловість	C	117,1	1,8	130,0	2,0
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	10-12	51,5	0,8	59,5	0,9
виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	16-18	7,2	0,1	8,4	0,1
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	21	6,9	0,1	8,1	0,1
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	22, 23	0,9	0,0	0,9	0,0
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин та устаткування	24, 25	21,3	0,3	22,0	0,3
машинобудування, крім ремонту і монтажу машин та устаткування	26-30	24,2	0,4	25,9	0,4
виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин та устаткування	31-33	0,2	0,0	0,2	0,0
Будівництво	F	1,3	0,0	1,3	0,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	89,3	1,4	52,2	0,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	26,8	0,4	29,2	0,5
Інформація та телекомунікації	J	2,5	0,0	0,6	0,0
Фінансова та страхова діяльність	K	72,5	1,1	80,5	1,3
Операції з нерухомим майном	L	44,7	0,7	47,8	0,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	5 966,4	94,0	5 977,9	94,2
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	0,5	0,0	0,5	0,0

Чистий притік прямих іноземних інвестицій у 2016 р до Польщі склав 54,9 млрд. злотих (15,5 млрд. дол. США). Домінуючим був реінвестований прибуток (34,2 млрд. злотих, тобто 9,6 млрд. дол. США). Це найбільше реінвестування, яке було зафіксоване і яке зумовило значну частку рекордно високих доходів суб'єктів господарювання з інвесторами. Найбільше збільшення доходів було зафіксоване у сфері послуг, у сфері нерухомості, а найбільші реінвестування прибутку стосуються промислової переробки. Вперше НБП включив абсолютно нову категорію, а саме прямі іноземні інвестиції в інноваційні галузі. Зростання транзакцій у цій сфері пов'язане перш за все з більш високою рентабельністю, ніж середня рентабельність наявних підприємств, з чим пов'язана більша можливість реінвестування прибутку [10].

У 2016 р. світові потоки прямих іноземних інвестицій скоротилися приблизно на 2%, а саме до 1,75 трлн. дол. США. Інвестиції в країни, що розвиваються, ще більше знизилися, а саме на 14%, а потоки в структурно слабкі економіки залишаються нестабільними та низькими. Хоча Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку прогнозує скромне відновлення потоків прямих іноземних інвестицій у 2017-2018 рр., очікується, що вони залишаться значно нижчими, ніж у 2007 р. Ці події викликають тривогу, а особливо з огляду на величезні інвестиційні потреби, пов'язані з Цілями сталого розвитку. Прогрес стосовно сталого розвитку і тривалого миру потребує більших інвестицій у базову інфраструктуру, енергію, водопостачання та каналізацію, пом'якшення наслідків зміни клімату, охорону здоров'я та освіти, а також інвестицій у виробничі можливості для створення робочих місць та зростання доходів [11].

Незважаючи на загальне скорочення світових потоків прямих іноземних інвестицій, існують країни та товаровиробники, які мають успішні результати стратегічної діяльності на зовнішніх ринках. Отже, проблема знаходиться в площині визначення параметрів та показників успішності стратегічної діяльності на зовнішніх ринках, на основі чого можна сформулювати власну ринково-орієнтовану стратегію.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна сформулювати такі висновки:

– проведений аналіз результатів досліджень діяльності міжнародних компаній, що успішно реалізують ринкові стратегії на різних ринках, здійснених Ж.-К. Ларешем, У. Гарчарек-Бак, М. Равським, М. Гловайком і С. Смичеком, свідчить про настання нового етапу в розвитку маркетингу зокрема й стратегічної діяльності загалом, який характеризується зростаючим рівнем поінформованості, вимог споживачів та, відповідно, новими підходами до формування стратегій;

– визначено окремі фактори успішності ринкових стратегій, їх сутність та види для різних ринків;

– проведений статистичний аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій (як одного з індикаторів успішності реалізації стратегічної ринково-орієнтованої діяльності) в Україні, в Польщі і в світі дав змогу відзначити, що ці потоки в Україну залишаються нестабільними та низькими через її структурно слабку економіку та нестійку політичну ситуацію.

Результати дослідження можуть бути використані під час обґрунтування підприємствами ринково-орієнтованих стратегій для різних ринків, а також покладені в основу подальших досліджень щодо механізмів господарювання та концепції сучасної діяльності в умовах глобалізації та інформатизації суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aaker D.A. Strategic Marketing Management. 9th Edition. Wiley, 2005. 431 p.
2. Ansoff H.I. Strategic Management. Springer, 2007. 251 p.
3. Drucker P.F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices Paperback. A Harper business book, 1993. URL: <https://www.amazon.com/Management-Responsibilities-Practices-Peter-Drucker/dp/0887306152>.
4. Larreche J.-C. Momentum Effect: How to Ignite Exceptional Growth. 2008. URL: https://www.amazon.com/s/ref=nb_sb_noss?url=search-alias%3Dstripbooks&field-keywords=Larreche+Jean-Claude+Momentum+Effect&rh=n%3A283155%2Ck%3ALarreche+Jean-Claude+Momentum+Effect.
5. Garczarek-Bąk U. Przegląd marek własnych sieci handlowych w Polsce i na świecie. MARKETING I RYNEK. 2016. № 9. S. 2-14. URL: http://www.marketingirynek.pl/files/1276809751/file/garczarek_mir_9_2016.pdf.
6. Rawski M. Stosowane strategie marketingowe przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność na polskim rynku (w świetle wyników badania). Zeszyty naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie z. 74. 2014. S. 415-424.
7. Glowik M., Smyczek S. International Marketing Management: Strategies, Concepts and Cases in Europe. Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, 2011. 338 p.
8. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Narodowy Bank Polski (NBP). Inwestycje bezpośrednie – polskie. URL: <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html>.
10. Prawie 55 mld zł inwestycji bezpośrednich w Polsce w rok. Obserwator Finansowy.pl. URL: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/prawie-55-mld-zl-inwestycji-bezposrednich-wplynelo-do-polski-w-rok>.
11. World Investment Report 2017. United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1782>.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

СТАЛИЙ РОЗВИТОК КРІЗЬ УЗГОДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ

THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT THROUGH SOCIAL AND ECONOMIC PRIORITIES CONSOLIDATION

У статті розглянуто можливі способи та механізми узгодження соціальних та економічних пріоритетів, запропоновано оптимізацію соціальних витрат, спрямовану на їх суспільно прийнятне та економічно перспективне скорочення, визначено перспективні напрямки (заходи) збалансування соціальних витрат в системі соціального захисту в контексті принципів сталого розвитку, проаналізовано відповідність основних плануючих урядових документів вимогам збалансування соціальних витрат, окреслено найбільш перспективні напрямки наукових пошуків в сфері узгодження соціальних та економічних пріоритетів на принципах сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, цілі сталого розвитку, соціальні пріоритети, економічні цілі, заходи збалансування, соціальний захист, оптимізація витрат.

В статье рассмотрены возможные способы и механизмы согласования социальных и экономических приоритетов, предложено оптимизацию социальных расходов, направленную на их общественно приемлемое и экономически перспективное сокращение, определены перспективные направления (мероприятия) сбалансирования социальных расходов в системе социальной защиты в контексте принципов устойчивого развития, проанализировано соответствие

основных планирующих правительственных документов требованиям сбалансирования социальных расходов, определены наиболее перспективные направления научных изысканий в сфере согласования социальных и экономических приоритетов на принципах устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, цели устойчивого развития, социальные приоритеты, экономические цели, мероприятия сбалансирования, социальная защита, оптимизация расходов.

The article considers possible methods and mechanisms for social and economic priorities consolidation, proposes social expenditures optimization aimed at their socially acceptable and economically perspective reduction, identifies the perspective directions (measures) of balancing social expenditures in the system of social protection in the context of the sustainable development principles, analyzes the correspondence of the main planning government documents to the requirements of balancing social expenditures, outlines the most promising directions of scientific research in the sphere of social and economic priorities coordination grounded on the sustainable development principles.

Key words: sustainable development, sustainable development goals, social priorities, economic goals, balancing measures, social protection, cost optimization.

УДК 330.34.014

Тарасенко Д.Л.

к.держ.упр., доцент
Донецький державний університет
управління
м. Маріуполь

Постановка проблеми. Ключовою характеристикою концепції сталого розвитку є збалансованість економічної, соціальної та екологічної політики як головної передумови досягнення необхідного рівня суспільного розвитку. Людський розвиток в якості головної суспільної мети неможливий без ефективної системи соціального захисту, що характеризується високим рівнем соціальної ефективності. В свою чергу зазначена ефективність невідривно заснована на відповідній економічній складовій. При цьому життєво необхідно, щоб соціальні витрати не були перешкодою для розвитку економіки, адже тільки та суспільна система, в якій ефективно розвивається економіка, має досить ресурсів для забезпечення постійного збільшення інвестицій в соціальну сферу.

Головні зусилля держави мають також спрямовуватися на повну реалізацію принципу соціальної справедливості, згідно з яким головним джерелом розвитку повинен стати масовий креативний

середній клас, для формування якого і впроваджується комплекс узгоджених заходів.

З огляду на те, що управління соціальною і економічною сферами відбувається в єдиних часових і територіальних рамках, важливим завданням державного управління є досягнення активного консенсусу між економічними і соціальними пріоритетами національної економіки.

В цьому контексті актуальним питанням науково-практичного супроводу стає дослідження напрямків збалансування економічних цілей і соціальних потреб з точки зору дотримання принципів сталого розвитку.

Об'єктом дослідження виступає система соціального захисту на основі впровадження принципів сталого розвитку на національному рівні.

Предметом дослідження є напрямки збалансування економічних і соціальних пріоритетів в процесі реалізації державної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова проблематика сталого розвитку тра-

диційно знаходиться в центрі уваги українських вчених-економістів. Проведені значні комплексні дослідження взаємодії економічних, екологічних та соціальних складових розвитку сучасного суспільства з урахуванням національної специфіки соціально-економічного розвитку. Детально науково простежені особливості впровадження постулатів і механізмів сталого розвитку в окремих галузях суспільного життя, в тому числі в соціальній сфері.

Серед відомих українських вчених, які наполегливо трудяться в цій галузі наукового знання необхідно згадати Амошу О.І., Андрєєву В.М., Антонова А.В., Жаліло Я.А., Колота А.М., Куценко В.І., Ковальчука К.Ф., Карамішева Д.В., Лібанову Е.М., Мельника Л.Г., Новікову О.Ф., Пономаренко Т.В., Хвесика М.А., Хлобистова Є.В та інших. Разом з цим, встановлення ефективних способів та механізмів узгодження економічних та соціальних пріоритетів в контексті сталого розвитку має достатній потенціал для детального опрацювання, що і спричинює актуальність цього дослідження.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в обґрунтуванні способів та визначенні оптимальних напрямків збалансування економічних та соціальних пріоритетів шляхом запровадження окремих заходів державної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна конституційно позиціонується як соціальна держава, що передбачає її соціально орієнтований розвиток, основна суть якого полягає в тому, що ринкові механізми забезпечують дохід громадянам внаслідок економічної активності, в той час як держава надає допомогу тим верствам населення, які позбавлені такої можливості. При цьому оптимальним видається стан суспільства, в якому якомога менше людей потребує соціальної підтримки.

Принципи сталого розвитку найбільш повно відповідають цілям побудови соціальної держави, оскільки в якості наріжного положення сталий розвиток декларує комплексний підхід до одночасної і збалансованої взаємодії економічних і соціальних складових суспільного зростання.

Очевидно, що ефективний поступ економічної системи забезпечує необхідну соціальну ефективність шляхом збільшення інвестицій в соціальну сферу. Забезпечення якраз оптимального рівня соціальної ефективності є основною метою управлінської функції держави. Концептуально соціальна ефективність полягає у неперервному підвищенні якості життя населення шляхом встановлення рівноваги між економічною ефективністю і соціальною справедливістю.

Узгодження соціальних та економічних пріоритетів має базуватися на уявленні, що соціальні витрати не можна розглядати як благодійність, що гальмує економічний розвиток шляхом демоти-

ції економічної активності, а як вкладення в основну цінність суспільства – людський розвиток.

З урахуванням цього необхідним вбачається встановлення надійного теоретичного підґрунтя для забезпечення збалансованості соціальних та економічних цілей. В цьому контексті критично важливим є визначення оптимальної величини соціальних витрат, які з одного боку не стають перешкодою для реалізації економічних завдань, а з іншого є достатніми для усунення соціальної напруженості внаслідок неадекватно низького рівня задоволення базових потреб населення.

Взаємоприйнятним компромісом між необхідністю економічного росту і соціальними витратами може стати досягнення збалансованості витрат на основі зменшення реципієнтної бази державної соціальної допомоги шляхом стабілізації кількості отримувачів через недопущення їх механічного приросту, в тому числі шляхом їх залучення до активної економічної діяльності.

Серед загальноновизнаних бюджетних соціальних витрат, таких як витрати на освіту, охорону здоров'я, духовний розвиток, збалансування витрат на соціальний захист видається найбільш перспективним з економічної точки зору та доцільним з позицій досягнення соціальної справедливості.

Застосування такого підходу має особливо актуальне значення для України, де загальні видатки на соціальний захист (за методологією європейської системи інтегрованої статистики соціального захисту) склали в 2015 році 408 млрд. 242,9 млн. грн або 20,5 % до ВВП [1]. В Єдиному державному автоматизованому реєстрі осіб, які мають право на пільги, станом на 1 січня 2017 р. обліковано 10,2 млн. осіб, які мають право на пільги за соціальною ознакою, тобто фактично кожен четвертий житель України. [2].

Аналіз структури отримувачів соціальної допомоги з позицій суспільно прийнятного скорочення показує, що з основних груп реципієнтів (пенсіонерів, людей з особливими потребами, малозабезпечених та безробітних) лише пенсіонери є соціальною групою, що має об'єктивний та гуманістично виправданий потенціал до зростання їх кількості. Принагідно зазначимо, що кількість пенсіонерів усіх категорій на початок 2017 року склала 11 млн. 956 тис. осіб, в тому числі 1 млн. 395 тис. пенсіонерів по інвалідності (11,7%) [1].

Щодо чисельності людей з особливими потребами, то першочерговим постає завдання забезпечення стабілізації їх кількості шляхом широкого впровадження комплексних превентивних заходів протидії інвалідизації. Для прикладу, із загального числа осіб з інвалідністю, близько 30 тис. складають особи, які отримали цей статус внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання, чого можна було уникнути [1].

Малозабезпечені верстви населення та безробітні мають найбільший потенціал не лише до вилучення з числа отримувачів соціальної допомоги, а і переходу, завдяки активної державної політики на принципах сталого розвитку, в розряд донорів економічної бази соціальної допомоги. Тут криється значний ресурс оптимізації соціальних витрат, оскільки приміром в 2016 році малозабезпеченим сім'ям було надано державної соціальної допомоги на суму 10 млрд. 812 млн. 761,4 тис. грн, а населення у тому ж таки 2016 році отримало 5 млрд. 704,7 млн. грн субсидій на оплату житлово-комунальних послуг та 1 млрд. 579,5 млн. грн - на оплату скрапленого газу та палива [1]. Державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям станом на 1 січня 2017 р. отримувало понад 335,7 тис. сімей на 731,8 тис. дітей, у тому числі 112,3 тис. багатодітних сімей на 411,2 тис. дітей; серед отримувачів соціальної допомоги понад 80 тис. працездатних непрацюючих осіб [2].

Таким чином, на порядку денному стоїть питання виокремлення найбільш перспективних заходів державного регулювання, спрямованих на суспільно прийнятне скорочення кількості реципієнтів соціальної допомоги. Необхідно зазначити, що філософія сталого розвитку якраз і передбачає акцентацію державних інституцій на використанні саме таких механізмів.

Основоположний документ щодо сталого розвитку, а саме Порядок денний на XXI століття, ухвалений на зустрічі «Планета Земля» в Ріо-де-Жанейро в 1992 році, декларує необхідність підвищення ефективності виробництва і скорочення марнотратного споживання в процесі забезпечення економічного зростання, але не конкретизує це завдання на рівні окремих заходів, особливо в питаннях соціального забезпечення[3].

У вересні 2015 року в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку відбувся Саміт ООН зі сталого розвитку та прийняття Порядку денного розвитку після 2015 року, на якому було затверджено нові орієнтири розвитку. Підсумковим документом, а саме резолюцією Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний сталого розвитку 2030» оголошено 17 цілей в сфері сталого розвитку і 169 пов'язаних з ними завдань [4]. Впроваджений комплексний підхід передбачає тісний взаємозв'язок та багато наскрізних елементів цілей та завдань, що об'єднують та роблять по справжньому неподільними економічний, соціальний та екологічний компоненти сталого розвитку.

В 2017 році Міністерством економічного розвитку і торгівлі України підготовлено Національну доповідь «Цілі Сталого Розвитку: Україна», яка надає бачення орієнтирів досягнення Україною Цілей Сталого Розвитку, які були затверджені на згаданому Саміті ООН. З використанням широкого

кола інформаційних, статистичних та аналітичних матеріалів було розроблено національну систему цілей сталого розвитку (86 завдань національного розвитку та 172 показники для їх моніторингу), що має забезпечити міцну основу для подальшого планування розвитку України та моніторингу стану досягнення цілей сталого розвитку [5]. Аналіз цього документу дозволяє виокремити заходи, впровадження яких найбільшою мірою сприятиме національній оптимізації соціальних витрат.

Так, в рамках досягнення цілей подолання бідності та голоду, заходами оптимізації соціальних витрат, які в перспективі приведуть до їх зменшення, можна вважати:

активізацію непрацюючих працездатних учасників соціальних програм шляхом застосування дієвих інструментів для виведення таких груп на ринок праці, їх залучення до життя громади;

створення умов для зростання фінансової спроможності домогосподарств та розширення їх можливостей для розвитку через систему надання безоплатних або частково безоплатних послуг для окремих категорій сімей та членів сімей (дітей);

започаткування програм «шкільне молоко», «овочевий мікс», «шкільний обід», що дозволить дітям різних вікових груп мати щоденний доступ до мінімального набору продуктів харчування та забезпечить третину їх добової норми калорій;

залучення недержавних установ та організацій до системи надання соціальних послуг.

Заходи, що впроваджуються в межах досягнення стратегічної цілі сталого розвитку «Міцне здоров'я і благополуччя» відіграють ключову роль для ідеї скорочення та якісного переформатування соціальної допомоги, про що переконливо свідчать дані вітчизняної статистики. Так, в системі Міністерства охорони здоров'я України в 2016 році уперше зареєстровано близько 27,4 млн. випадків захворювань, з яких травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин склали 1,7 млн випадків[6]. В тому ж році більше 136 тис. осіб було вперше визнано інвалідами, з яких 15,3 тис. осіб отримали цей статус внаслідок травм, отруєння та інших зовнішніх причин [1].

Ефективні профілактичні заходи щодо захворювань та травмування різного виду можуть суттєвим чином зменшити витрати на постійний соціальний супровід постраждалих. До них відносяться:

імплементация програм протидії особливо небезпечним захворюванням (туберкульозу, ВІЛ/СНІДу тощо);

забезпечення неухильного виконання програм імунопрофілактики з дотриманням Національного календаря профілактичних щеплень;

розроблення та реалізація комплексних програм безпеки життєдіяльності, в тому числі захисту від техногенних небезпек та стихійного лиха;

поширення знань та практик щодо здорового способу життя та відповідальної самозбережувальної поведінки, насамперед серед дітей та молоді.

Імплементация окремих заходів в межах стратегічної цілі “Якісна освіта”, зокрема спрямованих на збільшення участі населення (насамперед тих, хто починає входити або вже увійшли до зони соціальних ризиків) в освітніх програмах, також можуть привести в перспективі до виходу із сфери соціальної підтримки значних прошарків населення. Тут також є значний ресурс для росту, оскільки наразі рівень участі населення віком до 70 років у формальних та неформальних видах навчання та професійної підготовки становить близько 9% [5].

Вдосконалення інфраструктури соціальних послуг, що реалізується в межах програм по досягненню гендерної рівності, сприяло б розвантаженню жінок від домашніх турбот, розширенню їх можливостей для розвитку та участі у всіх сферах суспільного життя, в тому числі збільшенню економічної активності і, як наслідок, скороченню неефективних соціальних витрат.

Забезпечення доступу населення до належних санітарно-гігієнічних засобів, перш за все – до безпечних для довкілля систем водовідведення, що декларується в рамках стратегічної цілі сталого розвитку “Чиста вода та належні санітарні умови” серед іншого позитивно впливає на зменшення захворюваності населення, а відтак і зменшення потенційних соціальних витрат.

Оптимізація складових соціальної допомоги в межах забезпечення гідної праці та економічного зростання реалізується через дві основні групи заходів:

- проведення орієнтованої на розвиток політики, яка сприяє продуктивній діяльності, створенню гідних робочих місць, підприємництву, творчості й інноваційній діяльності та заохочує розвиток мікро-, малих і середніх підприємств, у т. ч. шляхом надання їм доступу до фінансових послуг;

- сприяння забезпеченню надійних та безпечних умов праці для всіх працюючих, зокрема шляхом застосування інноваційних технологій у сфері охорони праці та промислової безпеки.

Таким чином, зменшуються потенційні витрати для малозабезпечених верств населення, які включаються у активну економічну діяльність та для осіб з особливими потребами, які стали такими внаслідок виробничого травматизму та професійних захворювань.

Заходи щодо скорочення нерівності враховують фактор незмінності складу найбідніших верств населення, що зумовлює їх самовідтворення та формує спадкоємну бідність. Станом на початок 2017 року в Україні виявлено близько 1,5 млн. осіб похилого віку, інвалідів, хворих, інших грома-

дян, які перебувають у складних життєвих обставинах [1]. До заходів, які перспективно можуть змінити цю негативну тенденцію відносяться:

- обов'язкове залучення дітей до освіти та охоплення їх виховною роботою;

- впровадження реабілітаційних програм щодо відновлення працездатності для дорослих;

- створення нових механізмів активізації отримувачів державної допомоги малозабезпеченим сім'ям;

- соціальний патронат неблагополучних сімей;

- підтримка розвитку соціального діалогу як гарантії справедливості соціально-трудова відносин;

- запровадження програм створення доступного середовища для повноцінної участі людей з особливими потребами в економічному та суспільному житті.

Створення умов та забезпечення доступу до достатнього, безпечного і недорогого житла та основних життєвих послуг як пріоритетний напрямок державних зусиль задля досягнення сталого розвитку міст і громад прямо впливає на зменшення малозабезпечених груп населення.

В межах досягнення стратегічної цілі “Мир, справедливість та сильні інститути” має відбуватися скорочення кількості злочинів, скоєних проти життя та здоров'я громадян. Так, в 2017 року органами прокуратури в Україні було обліковано 38,3 тис. таких злочинів [7]. В контексті запобігання виникненню негативних наслідків у цій сфері, пов'язаних із додатковим навантаженням на систему соціального захисту, пріоритетом є наступні заходи:

- зміцнення системи охорони правопорядку в середовищах проживання та праці громадян;

- зміцнення соціальної згуртованості;

- сприяння розвитку інститутів громадянського суспільства та різних форм самоорганізованої діяльності громадян, спрямованої на зниження криміногенної обстановки.

Аналіз Національної доповіді “Цілі Сталого Розвитку: Україна” дозволяє визначити адаптовані до мети сталого розвитку найбільш пріоритетні заходи, які сприятимуть оптимізації системи соціального захисту та знаходженню на цій основі консенсусу з економічними пріоритетами розвитку України. Разом з цим, статус зазначеного документа має рекомендаційний характер для органів влади і, відповідно, не дає уявлення про реальне планування реалізації цих заходів в Україні. Для отримання такої інформації доцільно вивчити поточні планувальні документи державних органів виконавчої влади. Найбільш показовим з цієї точки зору є середньостроковий План пріоритетних дій уряду до 2020 року, який, серед іншого, передбачає поліпшення надання державної соціальної підтримки. Також декларується забезпе-

чення інклюзивності економічного зростання, що передбачає отримання вигоди від збагачення країни кожним громадянином і відповідно зменшення соціальної нерівності та напруги в суспільстві [2].

Зазначеним документом передбачено також Створення ефективної системи надання соціальної підтримки населенню, що дасть можливість забезпечити адресний підхід до надання соціальної допомоги малозабезпеченим громадянам та запровадити комплексний підхід до розв'язання проблем найбільш вразливих верств населення, сприяти їх соціальній інтеграції та подоланню бідності. До запланованих заходів, які сприятимуть в перспективі оптимізації соціальних витрат і відповідають принципам сталого розвитку відносяться:

запровадження стимулів до працевлаштування отримувачів соціальної допомоги;

забезпечення адресного підходу до надання соціальної допомоги малозабезпеченим громадянам та запровадження комплексного підходу до розв'язання проблем найбільш вразливих верств населення, їх соціальної інтеграції та подолання бідності;

реформування системи державної соціальної підтримки безробітних з метою стимулювання їх до активного пошуку роботи;

розроблення, за участю сторін соціального діалогу, механізму економічного стимулювання діяльності роботодавців щодо збереження життя і здоров'я працівників, а також зниження виробничого травматизму і професійного захворювання;

стимулювання працездатних непрацюючих членів сімей до пошуку роботи та виведення їх із стану бідності;

підвищення рівня залучення населення до оздоровчої рухової активності і, як наслідок, сприяння дотриманню людиною здорового способу життя, а також в окремих випадках зменшення негативного впливу на організм людини шкідливих звичок, підвищення стресостійкості та відволікання від асоціальної поведінки [2].

Таким чином, необхідно зазначити, що плани діяльності Уряду в цілому відповідають принципам сталого розвитку [8], але заплановані заходи потребують більш чіткого формулювання і відображення в системі індикаторів досягнення поставлених завдань.

Висновки з проведеного дослідження.

В ході проведеного дослідження розглянуто можливі способи та механізми узгодження соціальних та економічних пріоритетів та встановлено, що досягнення цього завдання можливе в тому числі шляхом оптимізації соціальних витрат, спрямованої на їх суспільно прийнятне та економічно перспективне скорочення.

Обґрунтовано необхідність запровадження заходів, що стабілізують кількість осіб з особливими потребами та скорочують чисельність малозабезпечених і безробітних.

Досліджено стратегічні цілі сталого розвитку стосовно України та визначено перспективні напрямки (заходи) збалансування соціальних витрат в системі соціального захисту в контексті принципів сталого розвитку.

Проаналізовано відповідність основних плануючих урядових документів вимогам оптимізації соціальних витрат з урахуванням принципів сталого розвитку.

Подальші дослідження в цьому напрямку мають стосуватися визначення конкретних способів стимулювання економічної активності соціально уразливих груп населення, встановлення максимально повного переліку заходів оптимізації системи соціального захисту, обґрунтування механізмів соціальної допомоги, врахування екологічної складової під час винайдення соціально-економічних компромісів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний збірник "Соціальний захист населення України" 2016 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій Уряду на 2017 рік: розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.04.2017 № 275-р // Урядовий кур'єр від 11.05.2017 № 85.
3. Повестка дня для розвитку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N97/774/81/PDF/N9777481.pdf?OpenElement>
4. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement>
5. Національна доповідь "Цілі сталого розвитку: Україна" [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6f446a44-9bba-41b0-8642-8db3593e696e&title=NatsionalnaDopovid-tsiliStalogoRozvitku-Ukraina->
6. Статистичний бюлетень "Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України" 2016 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Єдиний звіт про кримінальні правопорушення за січень - грудень 2017 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=113281&libid=100820
8. Пономаренко Т. В. Еволюція концепції корпоративної стійкості / Т.В. Пономаренко // Стратегія економічного розвитку України. – 2015. – № 36. – С. 38–45.

ОРГАНІЗАЦІЙНА ТА КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТИКИ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ

ORGANIZATIONAL AND CORPORATE CULTURE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: PROBLEM OF DIAGNOSIS IN PROCESS CONTROL

Дана стаття присвячена розгляду феномену організаційної культури в аспекті управління економікою підприємства. Розглянуто структурні елементи організаційної культури і показано їх взаємозв'язок і різниця з елементами корпоративної культури. Здійснене дослідження організаційної культури промислового підприємства зумовлене нерозвиненістю реагування підприємств сфери промисловості на зміни зовнішнього середовища, неготовністю до внутрішніх організаційних змін.

Ключові слова: корпоративна культура; командний дух; антикризове управління; промислове підприємство; мотивація; навчання персоналу; економічна безпека; виробничі фактори; фінансові фактори; алгоритмізація економіки.

Данная статья посвящена рассмотрению феномена организационной культуры в аспекте управления экономикой предприятия. Рассмотрены структурные элементы организационной культуры и показаны их взаимосвязь и разница с элементами корпоративной культуры. Осуществлено исследование организационной культуры промышленного предприятия обусловлено

неразвитостью реагирования предприятий сферы промышленности на изменения внешней среды, неготовностью к внутренним организационным изменениям.

Ключевые слова: корпоративная культура; командный дух; антикризисное управление; промышленное предприятие; мотивация; обучение персонала; экономическая безопасность; производственные факторы; финансовые факторы; алгоритмизация экономики.

This article is devoted to the phenomenon of organizational culture in the aspect of management of the enterprise economy. Structural elements of organizational culture are considered and their interrelation and a difference with elements of corporate culture are shown. Research of organizational culture of the industrial enterprise is carried out due to the underdevelopment of the response of enterprises in the sphere of industry to changes in the external environment, unpreparedness for internal organizational changes.

Key words: corporate culture; team spirit; crisis management; industrial enterprise; motivation; personnel training; economic security; production factors; financial factors; algorithmization of economy.

УДК 658:336

Фокіна-Мезенцева К.В.

к.е.н, доцент кафедри бізнес-економіки та туризму
Київський національний університет технологій та дизайну

Постановка проблеми. Основою життєвого циклу та організаційного потенціалу будь-якого промислового або торгового підприємства є культура – цінності, норми і відносини, які приймаються і поділяються більшістю співробітників. Організаційна культура може бути причиною підвищення або зниження ефективності діяльності підприємства. Як показує зарубіжний і вітчизняний досвід, в умовах ринку організаційна культура стає ключовим фактором ефективного (або, навпаки, неефективного) розвитку підприємства. Численні «дитячі» хвороби і висока «смертність» знову утворених підприємств, особливо в сфері малого бізнесу, теж є індикаторами, пов'язаними зі слабким розвитком організаційної культури, або з формуванням опозиційних субкультур.

В Україні актуальність досліджень внутрішньої культури підприємств обумовлена кардинальними змінами в політичній і соціально-економічній сферах, що відбулися за останні тридцять років. Перехід від державної до приватної форми власності, зміна статусу підприємств, ліквідація галузевої залежності, самостійний вихід на міжнародну арену – все це змусило вітчизняну промисловість шукати більш ефективні способи організації процесів, створювати нові організаційні структури,

впроваджувати прогресивні форми регуляторного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративну культуру як економічне поняття та важливого чинника управління персоналом у своїх наукових працях розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені та науковці, як: Т. Алпеєва, Б. Гаєвський, Ю. Давидов, Ю. Красовський, Ю. Палеха, С. Рей, О. Грішнова, І. Мажура, Т. Кицак, І. Петрова, Т. Пономаренко, М. Коул та ін.

Постановка завдання. Метою статті є розробка економічної процедури діагностики організаційної культури та алгоритм формування корпоративної культури промислового підприємства. У відповідності з цією метою автор ставить перед собою наступні завдання: визначити характер впливу організаційної та корпоративної культури на функціонування і розвиток промислового підприємства; виділити і позначити основні характеристики корпоративної культури як вищої стадії розвитку організаційної культури підприємства, розкрити властиві їй цінності, структуру та критерії її діагностики; виявити особливості впливу зовнішніх умов на становлення корпоративної культури промислового підприємства; дослідити резерви підвищення адаптивних можливостей підприєм-

ства до зовнішнього середовища шляхом формування корпоративної культури.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Багато організацій стали вирішувати завдання швидкого і оптимального входження в ринкову економіку, яка мала і має досі транзитивний характер. З одного боку, приватизованим підприємствам, які пережили процес переділу власності, характерна повна або часткова зміна вищої ланки управління, що нерідко зумовлювало виникнення напруги у взаєминах між керівництвом і персоналом і превалюванням неформальних відносин в організації. З іншого боку, саме відмова від централізованого, зовнішнього управління з боку галузевих міністерств змушувала ці підприємства швидко знаходити форми згуртування колективу, об'єднання людей для роботи на єдині цілі. Перед вітчизняними промисловими підприємствами стоять завдання самозбереження, розвитку та конкурентоспроможності на вітчизняному та міжнародному ринках.

Складність реформування особливо відбилася на великих промислових підприємствах, багато з яких є містоутворюючими, що ускладнює пошук нових кадрів, перенавчання працюючих, пошук коштів на модернізацію матеріальної бази. Розлад горизонтальних зв'язків ускладнює пошук сировинних партнерів, замовників на вироблену продукцію. У цих випадках пошук нових форм взаємодії колективів підприємств прослідковується саме у створенні такого корпоративного духу, який може забезпечити реалізацію довгострокових стратегій розвитку.

Актуальність проблеми значно посилюється, якщо розглядати розвиток бізнес-організацій в контексті глобалізації та взаємовпливу національних і ділових культур. Тут можливі різні сценарії від зіткнення культур до їх асиміляції, на які звертається увага у спільних розробках вітчизняних і зарубіжних дослідників. Ділова культура організації, зрозуміло, може бути фактором стагнації і навіть деградації організацій. Але в першу чергу нас цікавить така культура, яка сприяє зростанню і сталого розвитку організації. Слід підкреслити, що в результаті становлення глобальної економіки ослабли традиційні національні і етнічні культури. На цьому тлі корпоративна культура великих компаній, як вища стадія розвитку їх організаційної культури, стає домінуючим фактором не тільки групової ідентичності людини, але і чинником соціалізації індивіда в організації.

Автор визначає корпоративну культуру як набір норм, правил, традицій, прийнятих менеджментом і персоналом організації та одержують вираження в заявлених організацією цінностях, які задають персоналу орієнтири поведінки і дій. Таким чином, базовим ознакою трансформації організаційної культури в корпоративну культуру автор вважає

ступінь відповідності цінностей персоналу цінностей організації, визначаються суб'єктом влади в цій організації.

Культура (в широкому сенсі слова) є адаптаційним механізмом відтворення соціального досвіду, що допомагає людям розвиватися в певному соціальному середовищі, зберігаючи єдність і цілісність своєї спільноти. Потреба у відтворенні придбаного та запозиченого соціального досвіду актуальна і для організації в цілому – в даному контексті культура виконує функції внутрішньої інтеграції та зовнішньої адаптації організації, слугує фактором стійкості і керованості, у результаті формується команда однодумців, підвищується рівень мотивації і ефективності обміну досвідом, знаннями та навичками. Розглядається питання впливу зовнішнього середовища на підприємство, що, природно, позначається на її культурі, у той же час, не на всіх культурах вплив позначається однаково. Через спільний досвід персонал підприємства по-різному вирішує дві дуже важливі проблеми: а) зовнішня адаптація (що повинно бути зроблено підприємством для того, щоб вижити в умовах жорсткої зовнішньої конкуренції); б) внутрішня інтеграція (як внутрішньо організаційні процеси і відносини сприяють його зовнішньої адаптації). Процес зовнішньої адаптації й виживання пов'язаний з пошуком і знаходженням підприємством своєї ніші на ринку і її пристосуванням до постійно мінливого зовнішнього оточення – процес досягнення підприємством своїх цілей і взаємодії з представниками зовнішнього середовища.

До проблем зовнішньої адаптації та виживання відносяться:

1. Місія і стратегія (визначення місії організації і її головних завдань; вибір стратегії виконання цієї місії);
2. Цілі (встановлення специфічних цілей і внутрішнє прийняття їх співробітниками);
3. Кошти (ресурси, використовувані для досягнення цілей; консолідація зусиль у досягненні обраної мети; адаптація організаційної структури, оптимізація систем стимулювання і звітності);
4. Контроль (встановлення індивідуальних і групових критеріїв ефективної діяльності; створення інформаційної інфраструктури);
5. Коригування поведінки (створення системи заохочення і покарання, прийнятої з виконанням або невиконанням поставлених завдань).

Серед проблем внутрішньої інтеграції найбільш значущими, на думку сучасних дослідників, є:

1. Спільна мова і концептуальні категорії (вибір методів комунікації; визначення значення використовуваної мови і концепцій);
2. Межі підприємства і критерії входження і виходу з нього (встановлення критеріїв членства в організації, і її групах);

3. Влада і статус (встановлення правил придбання, утримання та втрати влади; визначення і розподіл статусів в організації);

4. Особистісні відносини (встановлення формальних та неформальних правил про характер організаційних відносин між співробітниками, враховуючи їх вік, стать, освіту, досвід та ін.; визначення допустимого рівня відкритості на роботі);

5. Нагородження і покарання (визначення базових критеріїв бажаного і небажано поведінки та відповідних їм наслідків);

6. Ідеологія та «релігія» (визначення значення і ролі зазначених феноменів в організаційній житті).

Деякі дослідники пропонують іншу структуру організаційної культури, виділяючи такі її компоненти: світогляд, організаційні цінності, стилі поведінки, норми, психологічний клімат організації. На думку автора, цю структуру зручно використовувати для прикладного аналізу організаційної культури промислового підприємства. Жоден з означених компонентів окремо не може бути ототожнений з організаційною культурою підприємства, проте в сукупності вони можуть дати досить повне уявлення про організаційну культуру.

У зарубіжній і вітчизняній науці досі всебічно розробленої концепції організаційної культури поки ще не сформувалося [3, с. 67]. У більшості робіт організаційна культура не виступає самостійним об'єктом дослідження, а вживається поряд з пов'язаними теоретичними поняттями, такими як «культура управління». Ще існує термінологічна плутанина з приводу смислового навантаження понять «організаційна культура» і «корпоративна культура». Великий вплив на забезпечення сталого розвитку промислового підприємства має функціональний зміст організаційної культури, тобто її здатність відтворювати необхідні моделі корпоративного поведінки. За організаційною культурою, перш за все, закріплюються такі функції як: навчання персоналу; формування іміджу організації; професійна адаптація нових співробітників; відтворення кращих традицій організації.

«Організаційна культура» і «корпоративна культура» – самостійні феномени, де перша утворюється спонтанно через взаємодію цінностей самих працівників, а друга спеціально формується, як правило, лідерами корпорації і об'єднує цінності цієї організації [1]. Структурними елементами корпоративної культури є філософія «спільної долі», місія організації, корпоративний дух, система внутрішньофірмового інформування, концепція «людського капіталу». Елементи володіють консолідуючими і мобілізуючими витоками, задають орієнтири внутрішньої соціокультурної інтеграції персоналу, ефективних професійних, ділових відносин та зовнішньої адаптації сучасної корпорації.

Щодо питання про управління організаційною культурою в умовах мінливого внутрішнього

і зовнішнього середовища, то дії, ефективні в умовах зовнішньої кризи, можуть вживатися без включення ресурсів організаційної культури підприємства в цілому – на рівні управлінської команди, але світовий і вітчизняний досвід показують, що ресурс організаційної культури персоналу підприємства недоцільно ігнорувати і це є згубним для внутрішнього середовища підприємства, що прямим чином впливає на показники його розвитку [2].

Аналіз моделей організаційного розвитку західної соціологічної думки, являє концептуально-цінні передумови даного дослідження. В основі спільностей і відмінностей моделей організаційного розвитку – інваріантність трактування терміну «організаційний розвиток», представленого сутнісним ядром концептуальних моделей. Відповідно до одного з підходів: організаційний розвиток – це природний процес якісних змін в організації, похідних від її віку [9]. Інші автори вважають, що організаційний розвиток пов'язаний з такими змінами, які сприяють зростанню чисельності персоналу або збільшення розмірів організації і визначаються нововведеннями. Також поширений підхід, згідно з яким організаційний розвиток – складна освітня стратегія, розрахована на зміну соціальних відносин, поглядів людей і структури організації з метою поліпшити її адаптацію до вимог технології і ринку. Дане трактування є для автора пріоритетним, оскільки містить такі важливі елементи, як стратегія, структура, адаптація, вимоги зовнішнього середовища.

В структурі стратегічного управління організаційним розвитком промислового підприємства виділено наступні моделі останнього: структурно-ситуаційна, інноваційна, феноменологічна, конфліктна, селекційна [5]. Критерії класифікації вказаних моделей акцентовані на наступних факторах організаційного розвитку підприємства: зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, структура підприємства. Таким чином, джерела, що штовхають організацію до зміни, всі моделі були розбиті на ендогенні, екзогенні та змішані.

За логікою програмування змін вони були розділені на балансові (принцип забезпечення рівноваги і ізоморфності середовища або підтримання рівноваги всередині організації); конфліктні (дисбаланс як умовна динаміка системи); змішані, що визнають обидва механізми рівноправними.

За механізмом, який визначає логіку протікання процесу, вони розмежовані на раціонально сплановані (навмисно викликані і реалізуються активним суб'єктом і є результатом реалізації якогось проекту або плану); спонтанні, де процес змін не обумовлено цілеспрямованою діяльністю і не пов'язаний з реалізацією будь-якого плану; змішані.

За впливом попереднього розвитку на логіку структурних змін вони розділені на волонтарист-

ські, що заперечують або ігнорують вплив попереднього розвитку на вибір майбутньої зміни організації, і історичні, які вважають, що передуючим розвиток є фактор, який визначає логіку змін; змішані, де обидва чинники в тій чи іншій мірі представлені.

За способом реагування організації на зміни джерело моделі були розбиті на ті, в яких система описується як пасивно реагуюча (адаптивні), активно впливаюча (які адаптують), змішані.

За підсумком процесу зміни підходи представлені у вигляді моделей: з телеологічно запрограмованим результатом, де результат змін розглядається як заданий вихідною програмою активного суб'єкта; випадковисних, де підсумок розвитку не запрограмований і результат зміни описується як продукт дії безлічі факторів; змішаних, де визнаються обидва фактори.

По сфері протікання вони розділені на фокусні (численні моделі, де процес структурних змін описується на рівні поодиноких організацій) та популяційні (де той же процес описується на рівні організаційної популяції).

Видається необхідним відзначити, що зазначені моделі дають глибокий опис тільки приватних параметрів, не зважаючи на інші, не менш значущі [4, с.67]. На думку автора, лише селекційна модель найбільш повно і універсально описує процес організаційного розвитку підприємства. Так, звертаючись до популяційно-селекційної версії селекційної моделі, акцентуючи увагу на особливості культурологічних підприємств, представляється можливим створення інтегральної, практично орієнтованої моделі структурних змін підприємства.

Розглядаючи популяційно-селекційну версію в масштабі підприємства, автор бере підрозділ останньої популяції, у якій може бути реалізовано послідовне впровадження елементів розробленої стратегії. Повертаючись до питання про виникнення і взаємодію субкультур в рамках організаційної культури, автор проводить аналогію з зазначеною вище моделлю, згідно з якою розвиток організаційної культури ґрунтується на акцентуації зусиль для підтримки домінування тієї субкультури, яка максимально відповідає корпоративним цінностям і цілям існування підприємства, обумовленого різними факторами.

Висновки з проведеного дослідження. Організаційна культура підприємств, розглянута з точки зору раціонально-прагматичного підходу, є сформованим атрибутом організації, що складається з поділюваних працівниками базових уявлень, що передаються через певні ритуали та відображені в нормативних документах. Критеріями вивчення і оцінки організаційної культури підприємства на предмет ступеня її відповідності корпоративної культури є: зміст домінуючих цінностей співробітників, рівень розподіленості цінностей всередині

колективу, ступінь відповідності цілей і цінностей співробітників і підприємства, тип мотивації праці, характер взаємин у колективі і ступінь соціальної напруженості, рівень задоволеності працею, рівень захищеності інтересів і прав працівників;

Інтегративна модель організаційного розвитку заснована на застосуванні популяційно-селекційної версії організаційного розвитку масштабів підприємства, де підрозділи розглядаються в якості популяцій. Виходячи з факту взаємодії субкультур в рамках організаційної культури, проводиться аналогія з популяційно-селекційною моделлю розвитку, згідно з якою розвиток організаційної культури ґрунтується на акцентуації зусиль для підтримки домінування тієї субкультури, яка максимально відповідає цілям існування підприємства, обумовленого різними зовнішніми і внутрішніми чинниками.

На основі економічного аналізу (експертне опитування, анкетне опитування, аналіз документів, вторинний аналіз даних) встановлено, що культуру сучасних промислових підприємств характеризує розвиненість цінностей колективного командного настрою, наступності, стабільності, дисципліни та відданості підприємству, сильно розвинені утриманські і «матеріалістичні» настрої, значні відмінності (дуалізм) в ціннісних установах працівників та керівників, «клановість» взаємин (повага до влади старших, обов'язковістю і відповідальністю членів команди, турботою лідерів про введених (патерналізмом), комфортністю), високий інтегрований коефіцієнт задоволеності змістом трудової діяльності, «інструментальна» і «люмпенізована» мотивація, при цьому персонал підприємств готовий і бажає змін;

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аніщенко В. О. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3. С. 64-71.
2. Артеменко М.Г. Корпоративна культура: мотиви управлінської діяльності. Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2010. № 917. С. 91-99.
3. Бала О.І., Мукан О.В., Бала Р.Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. Київ, 2010. 323 с.
4. Іваницька Н.Б. Концепції мотивування персоналу до формування корпоративної культури на машинобудівному підприємстві. Харків, 2010. 301 с.
5. Лопухова К.О. Вплив корпоративної культури на соціальні процеси підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 31. С. 216-219.
6. Семикіна А. Корпоративна культура та її роль у розвитку трудового потенціалу. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2010. №15. С. 23-36
7. Смоленюк П. С. Корпоративна культура як основа розвитку організації. Наука й економіка. 2010. № 1. С.123-128.

8. Чернишова Т. О., Немченко Т. А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. №17. С. 45-68.

9. Пономаренко Т.В. Передумови стійкості розвитку вітчизняних металургійних підприємств [Електронний

ресурс] / Т. В. Пономаренко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – No 2. – Режим доступу: URL: <http://global-national.in.ua/vipusk-1-2014/176-ponomarenko-t-v-peredumovi-stijkosti-rozvitku-vitchiznyanikh-metalurgijnikh-pidприємств>

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються

однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інститут економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 26

Частина 1

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 20,10. Ум. друк. арк. 21,62.

Підписано до друку 30.03.2018. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 422, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.